ISSN online 2579-387X
ISSN print 2303-324X

JURNAL
EKONOMI PENDIDIKAN DAN KEWIRAUSAHAAN

jepk

Efektifitas *Gamification* Berbasis *Blended Learning* Pada Mata Kuliah Pendidikan Ekonomi
Saiful Anwar, Novi Marlena, Retno Wulandari

Strategi Investasi Pada Rumah Tangga Petani Tradisional di Kecamatan Mapattunggul Selatan
Yulhendri, Tri Kurniawati, Nora Susanti

Analisis Penyebab Kegagalan Mendirikan Usaha Baru Pada Para Lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis
Rida Srihadiastuti, Deden Syarif Hidayatullah

Strategy BMT Al-Ittihad Using Matrix IE, Matrix SWOT 8K, Matrix SPACE and TWOS Matrix
Nofrizal, Prama Widayat

Pengaruh Pengalaman Ekonomi, Kontrol Diri Serta Pendapatan Siswa Terhadap Perilaku Ekonomi Siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong Kabupaten Paser
Ning Faidah, Harti, Waspodo Tjipto Subroto

Implementasi Model ADDIE dan Kompetensi Kewirausahaan Dosen Terhadap Motivasi Wirausaha Mahasiswa
Indah Purnama Sari

Analisis *Entrepreneurial Leadership* dan Hambatan Pertumbuhan Usaha Di UMKM Pengolahan Tahu "RDS" Singosari Malang
Aris Wahyu Tristanto, Ludi Wishnu Wardana

Preferensi Sumber Belajar *Online* Mahasiswa Pendidikan Ekonomi
Muhammad Abdul Ghofur, Wahjoedi

Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan
Program Studi Pendidikan Ekonomi Pascasarjana UNESA
Bekerjasama dengan
Asosiasi Profesi Pendidik Ekonomi Indonesia (ASPROPENDO)

JEPK	Volume 6	Nomor 1	Halaman 1 – 116	Surabaya April 2018	ISSN 2303-324X

JURNAL EKONOMI PENDIDIKAN DAN KEWIRAUSAHAAN

Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan (JEPK) merupakan majalah ilmiah yang mempublikasikan artikel ilmiah hasil penelitian dalam bidang Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan. JEPK diterbitkan secara berkala dua kali setahun, pada bulan April dan Oktober.

Sekretariat : Kampus Ketintang, Surabaya, 60231, Telepon/Faksimile +6231.8293484
Email: jepk@unesa.ac.id Web: https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk

Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan
ISSN (print) 2303-324X, ISSN (online) 2579-387X
DOI: 10.26740/jepk.v6n1

Volume 6 Nomor 1 Tahun 2018

DAFTAR ISI

Efektifitas *Gamification* Berbasis *Blended Learning* Pada Mata Kuliah Pendidikan Ekonomi
Saiful Anwar, Novi Marlena, Retno Wulandari — Hal 5-14

Strategi Investasi Pada Rumah Tangga Petani Tradisional di Kecamatan Mapattunggul Selatan
Yulhendri, Tri Kurniawati, Nora Susanti — Hal 15-30

Analisis Penyebab Kegagalan Mendirikan Usaha Baru Pada Para Lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis
Rida Srihadiastuti, Deden Syarif Hidayatullah — Hal 31-44

Strategy BMT Al-Ittihad Using Matrix IE, Matrix SWOT 8K, Matrix SPACE and TWOS Matrix
Nofrizal, Prama Widayat — Hal 45-58

Pengaruh Pengalaman Ekonomi, Kontrol Diri Serta Pendapatan Siswa Terhadap Perilaku Ekonomi Siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong Kabupaten Paser
Ning Faidah, Harti, Waspodo Tjipto Subroto — Hal 59-82

Implementasi Model ADDIE dan Kompetensi Kewirausahaan Dosen Terhadap Motivasi Wirausaha Mahasiswa
Indah Purnama Sari — Hal 83-94

Analisis *Entrepreneurial Leadership* dan Hambatan Pertumbuhan Usaha Di UMKM Pengolahan Tahu "RDS" Singosari Malang
Aris Wahyu Tristanto, Ludi Wishnu Wardana — Hal 95-104

Preferensi Sumber Belajar *Online* Mahasiswa Pendidikan Ekonomi
Muhammad Abdul Ghofur, Wahjoedi — Hal 105-114

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Allah SWT Tuhan Yang Maha Kuasa, Berkat karunia dan kemurahan-Nya Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan (JEPK) telah memasuki umur ke 6 dengan terbitnya Volume 6 Nomor 1 ini. Banyak Perubahan yang sudah kami lakukan pada edisi ini. Diantaranya adalah dalam hal indeksasi, manajemen jurnal, serta perwajahan media online.

Sejak bulan Oktober 2017 JEPK telah terindeks di *Directory of Open Access Journals* (DOAJ) dan Microsoft Academic Search. Untuk pengindeks dalam negeri JEPK juga sudah terdaftar di *Science and Technology Index* (SINTA) pada posisi skor Sinta 3. Pada nomor ini juga proses submit dan review artikel sudah sepenuhnya menggunakan sistem manajemen redaksi *Open Journal System* (OJS) demi meningkatkan kualitas terbitan dari waktu ke waktu.

Terimakasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada semua penulis yang telah mengirimkan naskah artikel, baik yang sudah dimuat dalam Volume 6.1 ini maupun yang masih dalam proses antrian. Terimakasih juga kami ucapkan kepada seluruh tim redaksi dan tim review yang telah memberikan kontribusi signifikan bagi kemajuan JEPK.

Surabaya, April 2018
Dewan Redaksi

Artikel dapat diakses melalui : https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk
Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan Vol. 6 No. 1 Hal 5-14
p-ISSN 2303-324X, e-ISSN 2579-387X

EFEKTIFITAS *GAMIFICATION* BERBASIS *BLENDED LEARNING* PADA MATA KULIAH PENDIDIKAN EKONOMI

Saiful Anwar, Universitas Pamulang
dosen00902@unpam.ac.id
Novi Marlena, Universitas Negeri Surabaya
novimarlena@unesa.ac.id
Retno Wulandari, Universitas Negeri Malang
retno.wulandari.ft@um.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah melihat efektifitas konsep *gamification* yang diterapkan dalam proses pembelajaran mata kuliah Pembaharuan Pembelajaran Pendidikan Ekonomi. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Subjek dalam penelitian ini adalah mahasiswa kelas 06PIEE001 FKIP Universitas Pamulang. Dalam penelitian ini mengadopsi konsep *Marczewski's Gamification Framework* yang terdiri dari 8 pertanyaan yaitu *1) what is being gamified; 2) why is it being gamified; 3) who are the users; 4) how is it being gamified; 5) analytics are set up; 6) tested with users; 7) acted on feedback; and 8) released the solution.* Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, dapat disimpulkan yaitu 1) proses pembelajaran pada matakuliah Pembaharuan Pembelajaran Pendidikan Ekonomi dapat dilakukan dengan konsep *gamification* dengan menggabungkan pembelajaran tatap muka di kelas dengan pembelajaran *online learning*; 2) respon mahasiswa dalam proses pembelajaran dengan konsep *gamification* sebagian besar tertarik karena merupakan hal baru bagi mereka; 3) terdapat *nurturant effect* selama selama konsep *gamification* diterapkan di kelas.
Kata Kunci: *Gamification*, Pendidikan Ekonomi, *E-learning*.

ABSTRACT

The purpose of the study is to see the effectiveness of the concept of gamification that is applied in the learning process of the subject of Renewal of Economic Education Learning. The approach used in this study is a qualitative approach. Subjects in this study are students of class 06PIEE001 FKIP Pamulang University. In this study adopted Marczewski's Gamification Framework concept which consists of 8 questions: 1) what is being gamified; 2) why is it being gamified; 3) who are the users; 4) how is it being gamified; 5) analytics are set up; 6) tested with users; 7) acted on feedback; and 8) released the solution. Based on the results of data analysis and discussion, it can be concluded that 1) the learning process in the course of Renewal of Economic Education Learning can be done with the concept of gamification by combining face-to-face learning in the classroom with online learning learning; 2) student response in learning process with gamification concept mostly interested

because it is new for them; 3) there is a nurturant effect for as long as the concept of gamification is applied in the class.
***Keywords**: Gamification, Economics Education, E-learning.*

PENDAHULUAN

Sebagai seorang tenaga pendidik pada sebuah institusi pendidikan harus paham dan sadar bahwa dalam kegiatan proses belajar mengajar menjadi lebih bermakna apabila kegiatan belajar mengajar tersebut sesuai dengan kondisi yang terjadi di sekeliling mahasiswa berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan peneliti dapat diambil kesimpulan bahwa mendidik mahasiswa di era sekarang ini memiliki tantangan tersendiri jika dibandingkan dengan mendidik mahasiswa satu dekade sebelumnya, mendidik mahasiswa sekarang ini yang notabene nya adalah generasi digital harus ekstra kreatif dan inovatif terutama terkait dengan penggunaan teknologi dalam proses belajar mengajar di kelas.

Salah satu trik yang dapat dilakukan seorang pendidik agar proses belajar dikelas tidak hanya sekedar menghafal adalah dengan menyesuaikan proses pembelajaran sesuai dengan apa disukai oleh mahasiswanya di kelas. Kelas 06PIEE001 salah satu contohnya, kelas ini adalah salah satu kelas yang memiliki keunikan tersendiri, setiap jam istirahat maupun sore hari ketika proses pembelajaran di kelas telah selesai, peneliti selalu menjumpai sebagian besar mahasiswa yang tercatat sebagai anggota kelas tersebut masih duduk bergerombol di kelas maupun diluar kelas dengan memegang alat komunikasi masing-masing, ketika dilakukan observasi lebih lanjut ternyata diperoleh hasil yang cukup mengejutkan karena sebagian besar dari mereka sedang melakukan *battle game* antar mahasiswa. Hal tersebut membuat peneliti tertarik ingin menerapkan konsep *gamification* di dalam proses pembelajaran pada kelas 06PIEE001.

Gamification is an integration of game elements and game thinking in activities that are not games (Kiryakova, 2014). *Gamification* juga diartikan oleh Zichermann & Cunningham (Romdhoni & Wibowo, 2014) sebagai proses penggunaan teknik desain *game* dan mekanisme *game* pada konteks *non-game* untuk mengikat pengguna untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan Jusuf, Heni (2016) menjabarkan *gamification* sebagai pendekatan pembelajaran menggunakan elemen-elemen di dalam *game* atau *video game* dengan tujuan memotivasi para mahasiswa dalam proses pembelajaran dan memaksimalkan perasaan *enjoy* dan *engagement* terhadap proses pembelajaran tersebut.

Berdasarkan uraian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa *gamification* bukanlah sebuah pendekatan pembelajaran dimana seluruh kelas bermain *video game* secara bersama-sama dikelas melainkan sekedar mengadaptasi aturan-aturan dan konsep *game* di dalam kelas dengan tujuan agar proses pembelajaran di kelas menjadi nyaman dan bermakna. Secara sederhana konsep *gamification* dapat diterapkan di dunia pendidikan dengan mengikuti 5 langkah sederhana (Huang & Soman, 2013) yaitu: *(1) understanding the target & audience and the content; (2) defining learning objectives; (3) structuring the experience; (4) indentifyng resouces and (5) applying gamification element.*

Dalam penelitian ini konsep *gamification* dibuat lebih sederhana menyesuaikan dengan karakteristik mahasiswa dan tujuan pembelajaran,

konsep *gamification* di dalam penelitian ini menggabungkan konsep pembelajaran di dalam kelas dan sistem *e-learning* berbasis *moodle*. Konsep *gamification* disesuaikan pula dengan Matakuliah Pembaharuan Pembelajaran Pendidikan Ekonomi yang menuntut siswa berfikir kreatif dan inovatif dalam menuangkan ide-idenya sebagai calon guru ekonomi. Proses penyusunan konsep *gamification* secara garis besar sudah dibuat oleh peneliti tetapi ditawarkan dan disesuaikan dengan permintaan mahasiswa karena peneliti berkeinginan agar proses penerapan konsep *gamification* berjalan nyaman tetapi bermakna.

Penelitian ini mengadopsi konsep *gamification* yang disebut *Marczewski's Gamification Framework* yang terdiri dari 8 pertanyaan yaitu *1) what is being gamified; 2) why is it being gamified; 3) who are the users; 4) how is it being gamified; 5) analytics are set up; 6) tested with users; 7) acted on feedback; and 8) released the solution.* Tujuan penelitian ini adalah untuk melihat efektifitas konsep *gamification* yang diterapkan dalam proses pembelajaran pada mata kuliah Pembaharuan Pembelajaran Pendidikan Ekonomi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan eksperimental dimana peneliti dengan sengaja membangkitkan timbulnya suatu kejadian atau keadaan. Subjek dalam penelitian ini adalah mahasiswa kelas 06PIEE001 FKIP Universitas Pamulang yang mengikuti matakuliah Pembaharuan Pembelajaran Pendidikan Ekonomi. Rancangan dalam penelitian ini terdiri dari 4 tahap (Anwar, 2016) yaitu: (1) merencanakan tindakan meliputi: menyusun skenario pembelajaran baik skenario pembelajaran tatap muka di kelas maupun pembelajaran secara *online*; (2) mengumpulkan data, meliputi: pengamatan kegiatan pembelajaran dan pelaksanaan wawancara bersama dengan mitra observasi, mitra observasi dalam penelitian ini adalah rekan sejaat dosen yang mengampu matakuliah pembaharuan pada kelas yang berbeda; (3) menganalisis data; (4) membuat laporan hasil penelitian. Prosedur pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi pengisian lembar observasi yang digunakan untuk melihat seluruh aktivitas belajar mengajar di kelas, catatan lapangan yang diperuntukkan terutama ketika melihat dan memonitor pembelajaran secara online, dan wawancara.

Analisis data dalam penelitian ini terdiri dari tiga tahap yaitu: (1) mereduksi data, yaitu suatu kegiatan penyeleksian, pemfokusan, dan penyederhanaan data yang dimulai sejak pengumpulan data sampai penyusunan laporan penelitian. Data yang dimaksud meliputi transkrip pelaksanaan pembelajaran, rekaman wawancara, hasil observasi maupun catatan lapangan. Kegiatan penyederhanaan data yang telah terkumpul dimaksudkan untuk mendapatkan informasi yang jelas dan bermakna sehingga dapat dipertanggungjawabkan; (2) penyajian data dilakukan dengan cara menyusun secara naratif informasi-informasi yang telah diperoleh dari hasil reduksi sehingga dapat memberikan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Data yang telah disajikan selanjutnya dibuat penafsiran dan evaluasi

yaitu dapat berupa penyelesaian tentang: (a) perbedaan antara rancangan dan pelaksanaan tindakan; (b) perlunya perubahan tindakan; (c) alternatif tindakan yang dianggap tepat; (d) persepsi peneliti, teman sejawat dan dosen yang terlibat dalam pengamatan dan perencanaan lapangan terhadap tindakan yang telah dilakukan; (e) hambatan yang dihadapi dan mengapa hambatan itu muncul dan sebagainya; (3) penarikan kesimpulan adalah memberikan kesimpulan terhadap hasil penafsiran dan evaluasi. Kegiatan ini mencakup makna data serta memberi penjelasan. Verifikasi merupakan proses memvalidasi data yang disimpulkan. Kegiatan verifikasi yaitu menguji kebenaran, kekokohan, dan kecocokan makna-makna yang muncul dari kegiatan dan dapat dikatakan sebagai pengambilan intisari dari sajian data yang telah terorganisasi dalam bentuk pernyataan atau kalimat yang singkat, padat, dan bermakna (Anwar, 2016).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti, mahasiswa pada kelas 06PIEE001 cenderung sudah melek teknologi hal ini terbukti dari perilaku yang dilakukan mahasiswa setiap harinya ketika di kampus, sebagian besar dari anggota kelas adalah seorang *gamer* baik *games* yang dimainkan melalui aplikasi android maupun *games* yang dibawa setiap harinya semisal *ludo* maupun *uno stako*. Sedangkan jika ditelisik lebih lanjut tentang perilaku anggota kelas ketika pembelajaran *e-learning* selama 4 semester ke belakang dapat ditarik kesimpulan bahwa semua anggota kelas sangat aktif di dalam forum diskusi *e-learning* terbukti ketika pekan-pekan *e-learning* selama 3 semester ini aktivitas kelas tidak pernah kurang dari 8000 aktivitas per pekan *e-learning*.

Setelah melakukan observasi awal, peneliti menyusun konsep *gamification* dengan modifikasi sesuai karakteristik kelas tetapi tanpa mengurangi tahapan konsep *gamification*. *Framework gamification* pada matakuliah pembaharuan pembelajaran pendidikan ekonomi peneliti rangkum pada tabel di bawah ini.

Tabel 1. *Framework Gamification* Matakuliah Pembaharuan Pembelajaran Pendidikan Ekonomi

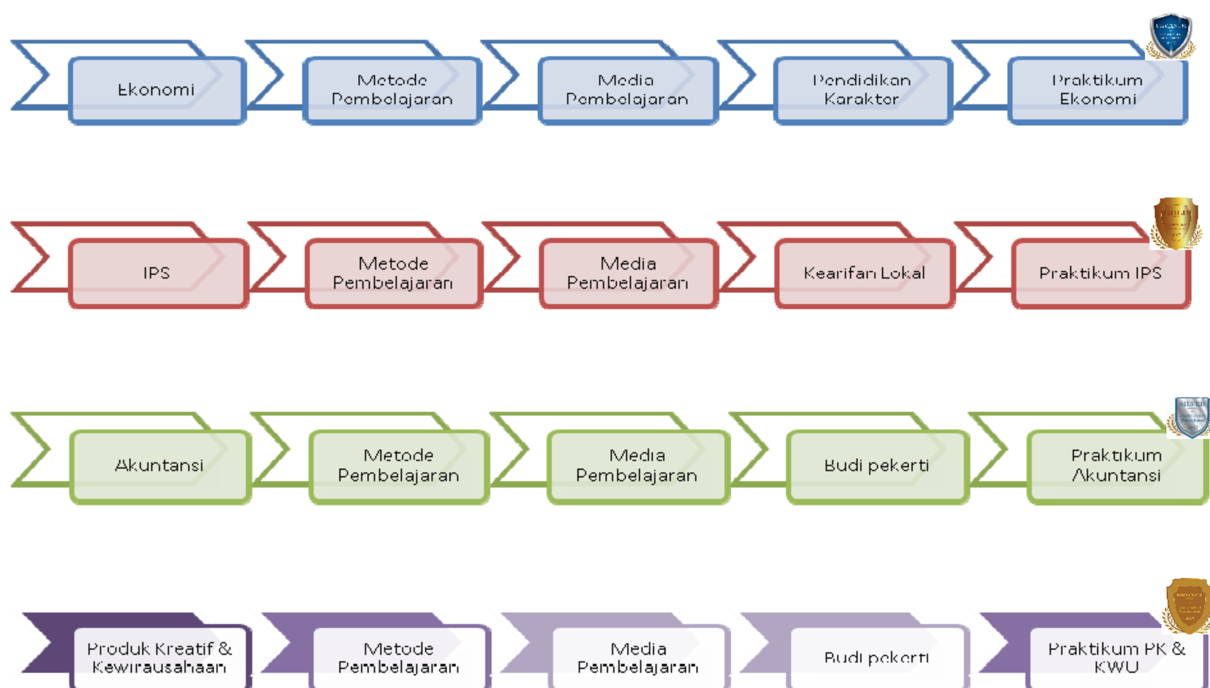
No	Tahapan	Keterangan
1	**Perencanaan**	
	What is being gamified	Pada tahapan ini peneliti menjabarkan g*amificatio*n ke dalam sistem *blended learning*, yaitu menggabungkan sistem *online* (40%) dan *offline* (60%). Sistem *online learning* menggunakan aplikasi *e-learning* UNPAM yang didalamnya mencakup folder materi, forum bertempur (forum berdiskusi), assigment tugas , kuis daya serap, dan angket kepuasan mahasiswa untuk mengetahui kemampuan dosen dalam memberikan layanan pembelajaran yang memotivasi, mendorong keterlibatan, kontekstual, dan *problem solving*.
	Why is being gamified	Mata kuliah pembaharuan pendidikan ekonomi seringkali terkesan susah, rumit dan melelahkan bagi sebagian besar mahasiswa karena mereka harus mengerahkan segenap ide

No	Tahapan	Keterangan
		inovasi untuk menciptakan pembaharuan di dalam pendidikan ekonomi Dengan menerapkan konsep *gamifikation* pada matakuliah ini diharapkan pembelajaran tidak terkesan menakutkan dan melelahkan
	Who is the users	Pengguna dalam konsep *gamification* ini terdiri dari 2 unsur yaitu *student* dan *teacher*. Student memiliki hak untuk mengikuti proses *gamification* baik *offline* maupun *online* sedangkan *teacher* memiliki hak untuk menmbuat autran permainan, menambah dan mengurangi soal pada kuis daya serap sekaligus menegakkan peraturan selama konsep *gamification* berlangsung
2	**Perancangan**	
	Game mechanics	Pada konsep *gamification* ini menggunakan 4 *game mechanics* yaitu pembaharuan pembelajaran IPS, pembaharuan pembelajaran ekonomi, pembaharuan pembelajaran akuntansi dan pembahruan pembelajaran produk kreatif dan kewirausahaan
	Level/progression	Penentuan level pada *gamification* ini berdasarkan tingkat kebaharuan dan kerumitan pembaharuan pembelajaran
	Quest/Challenges	Setelah student berhasil bermain pada level 1, maka berlanjut pada level 2, demikian seterusnya sampai level 4
	Achievement/reward	*Points, badges* dan *trophies* merupakan *reward* pada konsep *gamification* ini
	Points	Untuk students yang berhasil mengerjakan kuis daya serap dalam setiap 1 game mechanics , jika jawabannya benar semua maka akan mendapatkan point maksimal sebesar 100 point Untuk tim student yang berhasil menyelesaikan setiap level akan mendapatkan point 25 sehingga total keseluruh tim point dalam satu mechanics adalah 100 point Untuk tim student yang berhasil melakukan praktik pembaharuan di kelas akan mendapatkan points maksimal 50 points setiap satu mechanics jika satu student berhasil menyelesaikan seluruh chalelenges dengan sempurna maka akan mendapatkan 1000 point atau setara dengan nilai A.
	Badges	Terdapat 16 badge untuk student. Badge akan didapatkan jika student memperoleh point yang memenuhi syarat nilai badge tersebut. Budge untuk student:

No	Tahapan	Keterangan
	Tropies	Terdapat 4 trophies untuk student. Jika pemain memperoleh point yang menuhi kriteria syarat nilai trophie tersebut. 4 trophies untuk student:

Sumber: diadopsi dari Andrzej M. (2013)

Sedangkan *game rules* dan *game play* terjabarkan dalam gambar di bawah ini:

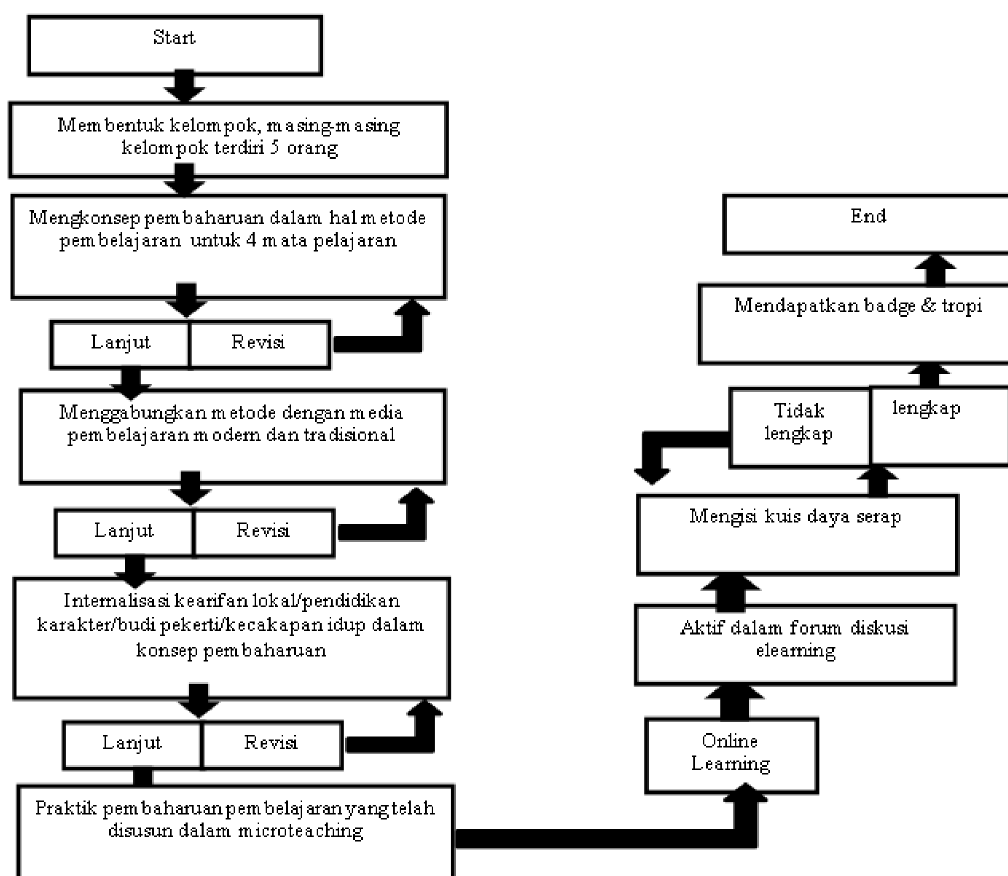


Gambar 1. ***Games Rules*** **dan** ***Trophie*** **pada mahasiswa**

Dalam tataran pelaksanaan *games rules* yang tergambar di atas diterapkan secara fleksibel, sehingga setiap kelompok boleh memulai permainan berdasarkan mata kuliah mana yang paling disukai maupun yang paling dianggap mudah dalam penerapan inovasinya, tetapi fleksibilitas tersebut juga di batasi aturan-aturan yang telah disepakati bersama yaitu jika satu kelompok sudah memilih satu *game mechanics* mereka harus

menyelesaikan satu *game mechanics* dengan tutas dan tidak bisa melanjutkan ke *games mechanics* pilihan kedua dan seterusnya sampai empat *games mechanics* tuntas pelaksanaannya.

Setelah menetapkan *games rules*, peneliti merancang *game play* yang harus ditaati oleh seluruh peserta *games*. Gambar alur 1 *games* pada *gamification* penelitian ini sudah menggabungkan pembelajaran secara *online* dan tatap muka dikelas. Sehingga secara umum pembelajran *online* dalam konsep *gamification* ini merupakan bagian inti dan tidak terpisahkan dengan proses *gamification* secara tatap muka di kelas. Secara sederhana alur *games* yang harus dilakukan mahasiswa dapat dirangkum dalam bentuk bagan alur di Gambar 2.



Gambar 2. Bagan Alur *Game Play* pada student

Setelah melakukan proses perencanaan dan perancangan *gamification* maka tahapan selanjutnya adalah tahapan implementasi di kelas. Pada tahap pelaksanaan konsep *gamification* di kelas secara umum berjalan lancar tetapi ada beberapa penyesuaian terutama dalam hal penyebutan nama di kelas, karena peneliti juga menggunakan media sosial berupa *facebook* sebagai penunjang *performa gamification* selain *web e-learning* Universitas Pamulang maka untuk menyamarkan nama mahasiswa maka seluruh *student* menggunakan tokoh-tokoh di bidang pendidikan sebagai nama di dalam *gamification*. Sedangkan pada pelaksaan di kelas peneliti tetap konsisten menggunakan nama samaran sehingga mahasiswa harus membuat kartu

pengenal dan menyebut rekan mahasiswa diskusinya dengan nama samaran yang telah dibuat sebelumnya. Sebetulnya jika dilihat dari sisi seorang dosen penggunaan nama samaran membuat dosen bekerja lebih keras lagi dan berat karena harus menghafal nama-nama samaran satu persatu, sedangkan jika dilihat dari sudut pandang siswa ternyata terdapat *nurturant effect* yang tidak terduga sebelumnya, dengan pola komunikasi menggunakan nama yang baru membuat mahasiswa seperti mengenal teman-teman yang baru, pola komunikasi yang semula terkesan acuh-tak acuh karena sibuk dengan *gadget*nya masing-masing kini lebih terkesan mencair tanpa mengubah kepribadian masing-masing mahasiswa.

Penggunaan *e-learning* dalam proses *gamification* bukan dimaksudkan sebagai pengganti tatap muka di kelas melainkan *integrate* dengan pembelajaran di kelas, hal ini dilakukan untuk meningkatkan efektifitas proses pembelajaran dengan konsep *gamification*, hal ini selaras dengan penelitian (Kiyakova, 2014) yang menyatakan bahawa *e-learning is suitbable for easy and effective integration of gamification*. Meskipun demikian terdapat beberapa kendala di dalam pelaksanaan *gamification* pada pembelajaran *e-learning* antara lain terkadang proses adu pendapat antar kelompok dalam forum diskusi *e-learning* terkadang ada beberapa jawaban yang tidak sinkron karena terkendala sinyal seluler sehingga ada beberapa mahasiswa terkesan ketinggalan menanggapi adu argumen pada forum adu pendapat. Selain itu dalam kuis daya serap menggunakan pola tes *online* sehingga ketika selesai menjawab satu soal maka secara otomatis mahasiswa tersebut tidak bisa membaca soal yang telah dijawab, hal ini dikeluhkan oleh mahasiswa ditengah-tengah proses *gamification* apalagi peneliti membatasi waktu membaca setiap soal hanya 2 menit.

Secara garis besar aktivitas mahasiswa dalam pembelajaran terlihat aktif meskipun tidak semua mahasiswa mendapatkan nilai maksimal. Selama proses *gamification* minat dan rasa ingin tahu mahasiswa semakin meningkat sehingga kemampuan *social skills, communication skills, dan analytical* terasah. Khusus untuk *social skills* dan *communication skills* peneliti hanya membatasasi diri hanya meninjau 10 keterampilan sosial dan komunikasi yaitu *working together, tolerance, decision making, aggreing, disaggreing appropriately, responsibility, building on others idea, active listening, honesty, coming to consensus*. Sebagai contoh selama proses *gamification* kemampuan mahasiswa dalam melakukan proses komunikasi semakin terasah hal ini dapat dilihat ketika satu mahasiswa mengemukakan ketidaksetujuannya terhadap pendapat seseorang, mahasiswa tersebut sekarang lebih mengkritik ide dan tidak mengkritik personal mahasiswa yang mengemukakan ide awal.

Tabel 2. Hasil akhir penilaian akhir dari *gamification*

No	Skor	Jumlah Mahasiswa	%	Nilai	Trophi
1	Diatas 900	5	20	A	Platimum
2	800 s.d 899	7	28	A-	Gold
3	700 s.d 799	11	44	B	Silver
4	600 s.d 699	1	4	C	Bronze
5	Dibawah 600	1	4	D	-
	Total	**25**	**100**		

Selain terkait dengan keterampilan sosial dan keterampilan berkomunikasi. Efektifitas konsep *gamification* secara umum dapat dilihat dari hasil akhir penilaian akhir di kelas seperti tabel 2.

Selain keaktifan mahasiswa yang selalu terjaga setiap pertemuannya terdapat pula *nurturant effect* selama konsep selama konsep *gamification* diterapkan di kelas antara lain pola komunikasi antar siswa lebih terjalin kembali, mahasiswa lebih melek terhadap teknologi dan persepsi mahasiswa terhadap kemampuan pedagogik dan profesional dosen semakin meningkat

Selama proses penerapan *gamification* tidak selalu berjalan lancar terdapat beberapa kendala yang dialami antara lain a) keterbatasan di dalam menggunggah video yang telah dibuat mahasiswa di dalam konten *e-learning* Universitas Pamulang sehingga peneliti menggunakan bantuan media sosial berupa *facebook* maupun *youtube* sebagai media pembelajaran jika harus mengunggah video berdurasi panjang; b) karena ada sebagian *content* yang diunggah via media sosial sedangkan rasa percaya diri sebagian mahasiswa cenderung rendah terutama mahasiswa yang berasal dari daerah atau kota kecil maka selama proses pembelajaran seluruh mahasiswa menggunakan nama samaran dan hal ini cukup menyita waktu dalam proses penyesuaiannya; c) kelompok-kelompok mahasiswa sangat bagus di dalam mengkonsep dan membuat media pembelajaran penunjang konsep *gamification* tetapi ketika digunakan praktik seringkali media pembelajaran yang telah dibuat tidak dipergunakan secara maksimal.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut: 1) proses pembelajaran pada matakuliah Pembaharuan Pembelajaran Pendidikan Ekonomi dengan konsep *gamification* berbasis *Blended Learning* berjalan efektif hal terlihat dari 25 mahasiswa hanya 2 mahasiswa yang tidak mencapai nilai B ; 2) respon mahasiswa dalam proses pembelajaran dengan konsep *gamification* sebagian besar tertarik karena merupakan hal baru bagi mereka; 3) terdapat *nurturant effect* selama konsep selama konsep *gamification* diterapkan di kelas antara lain pola komunikasi antar siswa lebih tejalin kembali, mahasiswa lebih melek terhadap teknologi dan persepsi mahasiswa terhadap kemampuan pedagogik dan profesional dosen semakin meningkat; 4) terdapat beberapa hambatan yang ditemui dalam penelitian ini antara lain: a) keterbatasan di dalam menggunggah video yang telah dibuat mahasiswa di dalam konten *e-learning* Universitas Pamulang sehingga peneliti menggunakan bantuan media sosial berupa *facebook* maupun *youtube* sebagai media pembelajaran jika harus mengunggah video berdurasi panjang ; b) karena ada sebagian *content* yang diunggah via media sosial sedangkan rasa percaya diri sebagian mahasiswa cenderung rendah terutama mahasiswa yang berasal dari daerah atau kota kecil maka selama proses pembelajaran seluruh mahasiswa menggunakan nama samaran dan hal ini cukup menyita waktu dalam proses penyesuaiannya.

DAFTAR RUJUKAN

Andrzej M. 2013. *A Simple Gamification Framework*. https://marczewski.me.uk/gamification-framework/, diakses 21 April 2017

Anwar, Saiful. 2016. *The Use Of Carousel Feedback In Order To Improve Student Personal Relationships Taking Part A Village Vocational Programme Concerned With Starfruit Farming In Depok (A District Of West Java).* Jurnal Eduka Vol 2 No. 2. http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/Eduka/article/view/207

Bunchball. 2010. *Gamification 101: An Introduction To The Use of Game Dynamics To Influence Behavior*. http://www.bunchball.com/sites/defaults/files/download/gamification101.pdf, diakses 4 April 2017

Dicheva, Darina & Dichev, Christo & Agre, Gennody & Angelova, Galia. 2015. *Gamification In Education: A Systematic Mapping Study. Journal Educational Technology & Society* 18(3) Halaman 75-88.

Hsin-Huang, Wendy & Soman, Dilip. 2013. *A Practitioner's Guide To Gamification Of Education*. Toronto: Rotman School Of Management.

Jusuf, Heni. 2016. *Penggunaan Gamifikasi Dalam Proses Pembelajaran*. Jurnal TICOM Vol. 5 No. 1 September 2016.

Kiryakova, Gabriela & Angelova, Nadezhda & Yordanova, Lina. 2014. *Gamification In Education*. Bulgaria: Faculty of Economics Trakia University

Romdhoni, Fachri, Hilmi & Wibowo, Radityo Prasetianto. 2014. *Penerapan Gamification Pada Aplikasi Interaktif Pembelajaran SQL Berbasis Web*. Jurnal TEKNIK POMITS Vol. 1 No 1 tahun 2014.

Sandusky, Susan. 2017. *Gamification in Education*. The University Of Aizona

Sari, Bety, Wulan & Utami, Ema & Al Fatta Hanif. 2015. *Penerapan Konsep Gamification Pada Pembelajaran tenses Bahasa Inggris Berbasis Web*. Jurnal Ilmiah SISFOTENIKA Vol. 5 No. 2 Juli 2015.

Zichermann, G & Cunningham C. 2011. *Gamification By Design: Implementing Game Mechanics in web and Mobile Apps*, Sebastopol O'Reilly Media.

Artikel dapat diakses melalui : https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk
Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan Vol. 6 No. 1 Hal 15-30
p-ISSN 2303-324X, e-ISSN 2579-387X

STRATEGI INVESTASI PADA RUMAH TANGGA PETANI TRADISIONAL DI KECAMATAN MAPATTUNGGUL SELATAN

Yulhendri, Universitas Negeri Padang
yulhendriunp@gmail.com
Tri Kurniawati, Universitas Negeri Padang
trifeunp@gmail.com
Nora Susanti, STKIP PGRI Sumatera Barat
bundafyra@yahoo.co.id

ABSTRAK

Menganalisis perilaku investasi rumah tangga yang berada pada lingkungan terpencil menarik untuk dilakukan, sebagai upaya ilmiah untuk mengatasi persoalan kemiskinan dalam jangka panjang. Populasi penelitian ini adalah rumah tangga yang berada di daerah terpencil di kabupaten Pasaman, yakni di Kecamatan Mapattunggul Selatan yang berjumlah 1.991 Kepala Keluarga. Sampel sebanyak 307 rumah tangga dengan menggunakan Rumus Slovin. Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda dan juga analisis kualitatif dalam perspektif *mixed method*. Perilaku Investasi pada rumah tangga petani tradisional di Kecamatan Mapattunggul Selatan dipengaruhi oleh perilaku konsumsi, pengetahuan, harapan hari tua, belajar, harga, dan tingkat pendidikan. Secara parsial hanya proses belajar dan harapan hari tua yang tidak mempengaruhi perilaku investasi. Dan pengetahuan informasi harga memiliki hubungan negatif dengan investasi, artinya semakin tinggi harga, atau resiko maka investasi yang mereka jalankan akan semakin menurun. Ini sejalan dengan logika umum bahwa semakin tinggi resiko, semakin sedikit orang yang mau masuk dalam investasi. Masyarakat lebih mengutamakan kebutuhan konsumsi harian sebagai prioritas utama pengunaan pendapatannya ketika harga tinggi. Proses pembelajaran masyarakat juga tidak secara konsisten mempengaruhi perilaku investasi termasuk harapan hari tua hal ini disebabkan karena fasilitas belajar yang rendah dan rendahnya tingkat pengharapan rumah tangga dalam memperbaiki hidup hari tua.
Kata Kunci: Investasi, Hari Tua, Konsumsi, Petani Tradisional.

ABSTRACT

Analyzing household's investment behavior in remote environments is attractively conducted as a scientific effort to tackle the problem of poverty in the long term. The population of study was households located in remote areas in Pasaman Regency, district of South Mapattunggul. It is about 1,991 heads of household. The sample is 307 households which are formulated by using Slovin formula. This study uses multiple regression analysis and qualitative analysis on mixed method perspective. Investment behavior in traditional farming households in the District of South

Mapattunggul is influenced by consumer behavior, knowledge, hope the old days, learning, price, and level of education. Partially, learning process and life expectation do not affect the investment behavior. Knowledge of pricing information has a negative correlation with the investment. It means that the higher the price, or the risks they run, the lower investments. This is in line with the general logic that the higher the risk, the less people are willing to enter into an investment. Society is mainly prioritizing daily consumption as the main priority use of their revenue when the prices are high.Community learning process does not consistently affect the investment behavior including expectations of the old days. It is caused by lower educational facilities and low level of households expectations in improving their old days lives.
***Keywords**: Investment, Life Expectation, Consumption, Traditional Farmers.*

PENDAHULUAN

Kecamatan Mapattunggul Selatan merupakan salah satu kawasan daerah terpencil di Kabupaten Pasaman. Masyarakatnya masih mengandalkan pola pertanian semi intensif dengan pola ladang berpindah dengan adopsi teknologi pertanian yang rendah. Akibatnya penduduk memiliki produktivitas dan pendapatan yang bisa dikategorikan rumah tangga miskin, Sanderson (2003). Berikut ini disajikan kondisi rumah tangga di Kecamatan tersebut.

Tabel 1. Jumlah Keluarga Pra-Sejahtera, Sejahtera I, II, III, III+

Kategori Kesejahteraan	Jumlah Keluarga Muaro Sungai Lolo	Jumlah Keluarga Silayang	Jumlah	%
Pra-Sejahtera	240	393	633	24,8
Sejahtera I	438	381	819	32,1
Sejahtera II	425	472	897	35,2
Sejahtera III	49	152	201	7,9
Sejahtera III +	0	0	0	0,0
	1.152	1398	2550	

Sumber: BPS Kabupaten Pasaman, 2015

Rendahnya konsumsi rumah tangga disebabkan karena rendahnya sumber penghasilan yang diperoleh dari kegiatan ekonomi termasuk investasi, Boediono (2005). Menarik untuk dikaji kenapa rumah tangga rendah dalam melakukan investasi, dan apa yang menyebabkan rendahnya tingkat investasi pada kondisi masyarakat pedesaan tersebut.

Mandola (2007) yang menyatakan bahwa di negara-negara berkembang, usaha tani menjadi kajian yang menarik dan tidak saja dari sudut pandang ekonomi namun juga antropologi dan sosiologi. Menurut Widayat (2011) pengelolaan sumberdaya di sektor pertanian tidak hanya terikat dengan bagaimana meningkatkan pendapatan dengan jalan peningkatan produksi tapi juga bagaimana para petani dapat melakukan investasi. Kenyataan yang sering muncul adalah perilaku berinvestasi pada rumah tangga sering digerus oleh

budaya konsumerisme yang tinggi. Pendapatan yang diperoleh rumah tangga sering dipakai untuk pengeluaran yang tidak memberikan *return* di masa depan. Secara teori, perilaku berinvestasi diasumsikan dilakukan secara rasional.

Namun temuan-temuan di lapangan tidak selalu demikian, terkadang keputusan investasi terjadi secara tidak teratur dan disebabkan oleh *heterogenitas* keyakinan investor (Hill, 2010). Hal ini membuat kajian-kajian tentang perilaku investasi masih menarik untuk dilakukan dalam memberikan pemahaman dan penjelasan tentang pola perilaku yang terjadi termasuk analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhinya. Bagaimana rumah tangga belajar ekonomi, dan berperilaku ekonomi khususnya bagaimana rumah tangga mempertimbangkan investasi yang dilakukan khususnya pada rumah tangga petani di Pedesaan terpencil di Sumatera Barat. Salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku berinvestasi adalah financial literacy. Rumah tangga yang baik pada aspek finansial cenderung melakukan investasi yang efisien dan mereka yang memiliki literasi finansial yang baik akan berniat dan berperilaku investasi yang baik pula (Chambell, 2002; Lusardi, 2007) Faktor lain yang juga mempengaruhi perilaku berinvestasi adalah kondisi sosial ekonomi. Hasil penelitian Hennessy (dalam Widayat, 2011) pada rumah tangga petani di Irlandia menemukan bahwa aspek sosial ekonomi seperti pendapatan, luas lahan, umur kepala keluarga dan jumlah anggota keluarga berpengaruh terhadap keputusan investasi dengan alpha 0,01. Kondisi sosial ekonomi pada dasarnya merupakan gambaran stratifikasi sosial sebuah keluarga. Stratifikasi sosial ini juga akan menggiring pembentukan perilaku keluarga termasuk perilaku ekonominya.

Menurut Yulianti (2013) faktor yang memoderasi hubungan antara literasi finansial dengan perilaku perencanaan investasi adalah sikap pengelolaan keuangan. Jika sikap pengelolaan keuangan baik maka perilaku perencanaan berinvestasi cenderung akan baik pula. Namun jika sikap pengelolaan keuangan kurang baik, sulit untuk memiliki surplus uang untuk tabungan masa depan apalagi memiliki modal investasi.

Penelitian ini menggunakan paradigma positivistik, dimana antar variabel memiliki hubungan teoritis yang perlu diverifikasi dengan data lapangan dan dilakukan pengujian statistik. Sehingga argumentasi penelitian ini dibangun dengan merumuskan permasalahan sebagai berikut: 1) Sejauhmana pengaruh keterpenuhan barang-barang konsumsi terhadap Investasi, 2) Sejauhmana pengaruh pengetahuan investasi terhadap investasi, 3) Sejauhmana pengaruh harapan hari tua terhadap investasi, 4) Sejauhmana pengaruh persepsi harga terhadap investasi, 5) Sejauhmana pengaruh belajar terhadap investasi, 6) Sejauhmana pengaruh tingkat pendidikan terhadap investasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan dari 3 Oktober hingga 1 Desember 2015 di Parit Silayang, Nagari Muaro Sei Lolo, Kecamatan Mapattunggul Selatan, Kabupaten Pasaman Provinsi Sumatera Barat. Pemilihan 2 Nagari ini didasarkan atas pertimbangan lokasi Nagari (desa) yang jauh tertinggal dibandingkan dengan daerah lain dan berada pada daerah perbatasan Sumatera

Barat dengan Riau. Data dikumpulkan dengan angket, dimana alat ungkap data disebarkan dalam bentuk kuisioner yang sebelumnya diuji reliabelitas dan validitasnya. Responden yang berhasil dikumpulkan 307 responden kepala rumah tangga, dikumpulkan dengan menggunakan teknik sampling. Kemudian berkenaan dengan strategi investasi dilakukan interview mendalam dengan *key informan* terpilih. Pengambilan sampel berdasarkan cara *systemic random sampling* dimana sampel dipilih berdasarkan nomor urutan rumah berdasarkan pola penomoran dan jarak awal dan selanjutnya dihitung berdasarkan deret rumah dari titik nol setiap perkampungan dari rumah pertama masuk dari arah jalan Ibu Kecamatan menuju 4 penjuru utara, selatan, barat dan Timur. Adapun pola penentuan sampel yakni total KK/sampel =5,8. Jadi jarak sampel 1 ke sampel selanjutnya 5 buah rumah. Teknik pengolahan data dilakukan dengan menggunakan sofware SPSS for Windows dengan uji regresi berganda. Adapun model regresi yang dibuat adalah sebagi berikut.

Investasi = Keterpenuhan konsumsi, pengetahuan investasi, harapan hari tua, persepsi terhadap harga, belajar dan tingkat pendidikan

$$Y = f\,(KK, PI, HT, PH, Bl, TP, \text{faktor lain})$$

$$Y = \beta_0 + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \beta_5X_5 + \beta_6X_6 + \varepsilon$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Secara geografis Kabupaten Pasaman dilintasi khatulistiwa dan berada pada 0055' Lintang Utara sampai dengan 0006' Lintang Selatan dan 99045'b Bujur Timur sampai dengan 100021' Bujur Timur. Ketinggian antara 50 meter sampai dengan 2.912 meter di atas permukaan laut. Secara administratif Kabupaten Pasaman terdiri dari 12 Kecamatan, dan 32 Nagari dengan luas wilayah 3.947,63 Km^2. Mapattunggul Selatan Selatan merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Pasaman, berikut ini disajikan peta lokasi



Gambar 1. Peta Pasaman dan Peta Kecamatan Mapattunggul Selatan

Data BPS (2015) Kecamatan Mapattunggul Selatan luas daerahnya 471,72 km^2, terdiri dari 347 km^2 merupakan wilayah Nagari Muaro Sei Lolo dan 73,56 km^2 dengan ketinggian dari permukaan laut dari 150- 2.281 meter.

Nagari Muaro Sei Lolo terdiri dari 6 Jorong yakni: Muaro, Sungai Lolo, Pangian, Rotan Getah, Pertemuan dan Sopan dan Nagari Silayang terdiri dari 5 Jorong yakni Jorong Batang Silayang, Aur Kuning, Titian Batu, Tigo Koto dan Bangkok.

Luas lahan di Kecamatan Mapattunggul Selatan berjumlah 47.172 Ha, dari sejumlah itu 200 hektar digunakan untuk sawah dengan irigasi sederhana, lahan kering 46.962 Ha, untuk pekarangan 125 Ha, kebun dan tegalan 2.300 ha, lading 735 Ha, ditanami pohon dan hutan rakyat masih ada 14.230 Ha, hutan Negara 13.076 Ha, perkebunan rakyat 4.584 Ha, dan lainya 11.912 Ha.

Jumlah Penduduk kedua Nagari ini berjumlah 9.183 Jiwa terdiri dari 4.597 laki-laki dan 4.586 perempuan, dengan rata-rata pertumbuhan penduduk dari tahun 2010-2014 1,56% diatas pertumbuhan Pasaman yakni tumbuh 1,13% pertahun. Nagari Muaro Sei Lolo terdiri dari 5.141 mendiami 347 km^2 dan rata-rata penduduk per Km^2 15 orang. Sementara itu di Nagari Silayang dengan luas Nagari 124,72 jumlah penduduk 4.042 dan rata-rata kepadatan penduduk perkilometer persegi lebih tinggi yakni 32 orang.

Tabel 2. Penduduk Berumur 15 tahun keatas menurut Lapangan Usaha, 2014

Lapangan Usaha	L	P	L+P	(%)
Pertanian	1.670	1.286	2.956	68.03
Industri Pengolahan	29	2	31	0.71
Perdagangan, hotel dan Restoran	263	330	593	13.65
Jasa-Jasa	228	300	528	12.15
Lainnya	225	12	237	5.45
Jumlah	2.415	1.930	4.345	
Partisipasi kerja	55,6%	44.4%		

Sumber: BPS, Kecamatan MTS, dalam angka, 2015

Tingkat Partisipasi kerja peremuan 44,42% sementara itu laki-laki 55,58% dan lebih dari 68,03% bekerja pada sektor pertanian. Perdagangan 13,65%, dan jasa-jasa seperti pengangkutan 12,15%. Jumlah sekolah Dasar di Kecamatan Mapattunggul Selatan berjumlah 13 unit terdiri dari 85 buah kelas, SLTP 4 unit terdiri dari 15 kelas dan SLTA 1 unit dengan 4 kelas sehingga total sekolah 18 unit dengan 104 kelas untuk melayani 849 siswa perempuan dan 754 siswa laki-laki dan 63 guru laki-laki dan 85 guru perempuan.

Faktor yang mempengaruhi Perilaku Investasi Rumah Tangga Pedesaan

Tingkat capaian responden 46,58%, ini artinya pola perilaku investasi di Kecamatan Mapattuggul Selatan masih rendah. Nilai tertinggi 35 dan nilai terendah 8 dengan angka tingkat capaian yang sering muncul atau paling banyak adalah 16, dengan tingkat standar deviasi 4,27. Dari hasil penilitian yang dilakukan, perilaku investasi masyarakat Mapattunggul Selatan hanya mempengaruhi rata-rata sebesar 46.58% dengan nilai tertinggi 87.5% dan nilai terendah 20%. Rata-rata masyarakat Mapattunggul Selatan pada tahun ini

DOI: 10.26740/jepk.v6n1.p15-30

menanam 125-249 batang tanaman tua seperti karet dan coklat untuk investasi masa depan. Sedangkan investasi dalam bentuk emas, menabung dalam bentuk emas sebanyak 0.65-1.24 gram dalam tahun ini.

Rata-rata seperdua anak-anak masyarakat Mapattunggul Selatan yang berusia di atas 7 tahun telah bersekolah. pada tahun ini masyarakat Mapattunggul Selatan rata-rata menghabiskan waktunya 4-6 jam perhari untuk membersihkan ladang atau kebun miliknya. Untuk menyekolahkan anaknya di kecematan rao panti, rata-rata masyarakat Mapattunggul Selatan tidak mempunyai keluarga yang tinggal disana untuk menumpangkan atau tempat tinggal anaknya untuk bersekolah di sana. Selain itu, dikampung sendiri, masyarakat rata-rata memiliki anggota keluarga yang bersedia membantu apabila ada masalah yang dihadapi. Hal ini membuktikan rasa kekeluargaan masyarakat masih tinggi.

Setiap rumah tangga di Mapattunggul Selatan rata-rata memiliki tanah untuk tempat bertani sebanyak 1(satu) bidang tanah, dengan luas diperkirakan 1 hektar. Pola Pola ladang berpindah minimal satu rumah tangga mesti memiliki 5 hektar yang akan dipergilirkan setiap tahunnya. Dalam hal menabung pada umumnya Rumah Tangga lebih cenderung mengganti uang mereka menjadi emas. Karena emas dipandang sebagai benda kekayaan yang paling mudah untuk disimpan dan dijual kembali seandainya dibutuhkan. Selain itu, emas bisa dijadikan aksesoris bagi masyrakat terutama kaum perempuan. Untuk investasi kesehatan, rata-rata masyarakat kecamatan Mapattunggul Selatan beranggapan merasa perlu untuk ikut menjadi peserta BPJS untuk investasi/jaminan kesehatan mereka.

Dalam melakukan investasi, masyarakat tergantung pada hasil panennya. Rata-rata masyarakat kecamatan Mapattunggul Selatan melakukan investasi apabila sudah panen 2 kali. Tetapi ada juga masyarakat yang akan berinvestasi tergantung dari hasil panennya apakah memungkinkan untuk berinvestasi atau tidak. Rata-rata masyarakat memiliki tanah seluas 1 hektar untuk dikelola dan ditanami. Untuk menjamin kebutuhan pendidikan anak-anaknya, rata-rata masyarakat kecamatan Mapattunggul Selatan mempunyai simpanan tersendiri untuk biaya pendidikan anak-anaknya.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pertimbangan rumah tangga dalam melakukan investasi di daerah terpencil di Kecamatan Mapattunggul Selatan. Uji persyaratan asumsi klasik telah dilakukan dalam bentuk uji normalitas data, uji outokorelasi, uji Heteroskedastisitas. Maka selanjutnya dilakukan uji model dengan menggunakan statistik inferensial.

Uji model dilakukan dengan melihat nilai F, dimana nilai F sebesar 18,967 bisa dikatakan bahwa model ini bisa menjelaskan secara bersama-sama variabel bebas pengaruhnya terhadap variabel terikat. Artinya konsumsi, pengetahuan, harapan hari tua, informasi tentang harga, belajar dan pendidikan menjadi faktor penentu perilaku rumah tangga petani di Mapattunggul Selatan untuk melakukan investasi. Faktor ini bisa menjelaskan sebesar 52,6%. Dan kontribusi semua variabel tersebut dalam penentu perilaku investasi sebesar 27,6%. Sementara faktor lain 73,4%. Adapun hasil analisis yang diperoleh atas pengolahan data dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Nilai Koefesien Regresi, Nilai t dan Sig Atas Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumsi Rumah Tangga Petani Pedesaan di Kecamatan Mapattunggul Selatan, 2015

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	9,799	3,802		2,577	0,010
Konsumsi	0,565	0,084	0,341	6,688	0,000
Pengetahuan	0,237	0,084	0,152	2,816	0,005
Haritua	-0,056	0,076	-0,041	-0,729	0,466
Harga	-0,405	0,080	-0,261	-5,071	0,000
Belajar	0,081	0,073	0,058	1,105	0,270
Pendidikan	0,782	0,260	0,152	3,012	0,003

Berdasarkan uji statistik regresi berganda yang dilakukan antara variabel-variabel yang mempengaruhi perilaku investasi yakni pemenuhan konsumsi, pengetahuan, persepsi terhadap harga, dan tingkat pendidikan menunjukkan pengaruh yang signifikan. Terdapat dua faktor yakni pengharapan terhadap hari tua, dan belajar tidak cukup data untuk menyatakan ada pengaruhnya terhadap perilaku investasi. Nilai positif dan negatif koefesien regresi dapat menjelaskan tentang pengaruh terhadap perilaku investasi yakni menaikkan atau menurunkan intensitas investasi yang akan dilakukan oleh rumah tangga petani. Adapun persamaan regresi yang diperoleh dapat dilihat sebagai berikut:

$$Y = 9,79 + 0,565X1 + 0,235X2 + -0,056X3 + -0,405X4 +0,081X5, + 0,78X6$$

Nilai prob. F hitung (sig.) pada tabel di atas nilainya 0,000 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi linier yang diestimasi. Sementara itu nilai F hitung sebesar 18,967 dan F tabel. Df1 = K-1 = 5 dan Df2 = 304-6 = 298, maka nilai F tabel 2,22, dimana F hitung 18,967 > dari F tabel 2,22. Maka Ha diterima, bahwa secara bersama-sama terdapat pengaruh yang signifikan perilaku investasi rumah tangga petani karena pola konsumsi, pengetahuan, harapan hari tua, harga, belajar dan pendidikan. Berikut penjelasan lebih detail tentang hubungan antar variabel yang diteliti.

Pengaruh Keterpenuhan konsumsi terhadap Investasi

Keterpenuhan konsumsi masyarakat Mapattunggul Selatan pada tahun ini rata-rata 56.23% bica dicapai. Untuk pengeluaran setiap bulan, rata-rata masyarakat mengunakan 80-100% pendapatannya dimana rata-rata masyarakat memiliki 5 orang anak. Sedangkan untuk kebutuhan konsumsi tiap bulan, rata-rata masyarakat mengunakan 80-100% penghasilannya untuk konsumsi.

Selain itu, masyarakat juga rata-rata mencari ikan 1 kali seminggu di sungai dan dihutan kampung masyarakat masih bisa mencari dedaunan untuk

memenuhi kebutuhan nutrisi sayuran dalam tubuhnya, masyarakat Mapattunggul Selatan rata-rata mengunakan sayur singkong. Karena sayuran ini mudah didapat dan mudah tumbuh di dekat rumah mereka. Itulah sebabnya sayuran ini sering dikonsumsi masyarakat. Dalam 5 hari, masyarakat mengkonsumsi sayuran kurang dari 3 kali. Sedangkan untuk kebutuhan umbi-umbian, masyarakat lebih sering mengkonsumsi ubi singkong karena mudah didapat dalam 5 hari mengonsumsinya 3-5 kali. Untuk konsumsi buah-buahan, masyarakat lebih sering mengkonsumsi pisang. Untuk kebutuhan protein nabati, masyarakat mendapatkannya dari tempe/tahu. Dalam 5 hari, masyarakat hanya mengonsumsinya kurang dari 3 kali. Sedangkan untuk kebutuhan protein hewani, masyarakat lebih sering mendapatkannya dari ikan. Masyarakat kurang dari 3 kali dalam 5 hari mengonsumsi ikan dan sayuran.

Investasi merupakan proses penggunaan tabungan yang telah terakumulasi dari beberapa periode, sebenarnya antara investasi dan hubungan memiliki hubungan yang terbalik, semakian banyak konsumsi maka kekuatan untuk melakukan investasi akan semakin berkurang. Pada kateogri masyarakat yang bepenghasilan rendah di Mapattunggul Selatan Selatan ini, kemampuan untuk menyisihkan pendapatan untuk menabung sesuatu yang sulit, karena tingkat konsumsi pangan rata-rata lebih dari 80% penghasilan digunakan untuk konsumsi dan bisa dikatakan kemampuan menabung uang masyarakat cukup rendah. Semakin tersedia barang dan jasa kebutuhan makan dari lingkungan tempat tinggal mereka maka semakin tinggi kemampuan untuk melakukan investasi, dengan nilai koefesian regesi 0,565. Artinya ada kecenderungan semakin tinggi anggaran yang dimiliki oleh rumah tangga dan ketersediaan makanan dari lingkungan tempat tinggal mereka maka kecederungan untuk melakukan investasi sebesar 0,565. Angka t tabel 1,646 sementara itu t hitungnya 6,688 dengan prob 0,00. Artinya secara parsial ada pengaruh antara ketahanan konsumsi dengan investasi yang akan dilakukan oleh rumah tangga. Penelitian ini Sesuai dengan pendapat Atkinson dan Ogaki (dalam Kraay, 2000) yang mengatakan bahwa, masyarakat yang semakin dekat dengan tingkat konsumsi subsisten, maka semakin kecil tingkat tabungan rata-rata, sebagai akibat dari semakin besarnya bagian pendapatan mereka yang dikonsumsi.

Pengaruh pengetahuan tentang kekayaan terhadap Investasi

Pengetahuan investasi berkenaan dengan topik tentang waktu berinvestasi, harga komoditi, menyekolahkan anak. Bentuk-bentuk investasi yang bisa dilakukan dalam bentuk: tanah, kebun, emas, dan kepemilikan atas assets produktif lainnya dan *assets social*. Dari hasil olahan data SPSS versi 16.00 diperoleh koefesien regresi 0,237, nilai t_{hitung} 2,816 dengan nilai level sig 0,005. Berdasarkan atas analisis data tersebut dapat dikatakan bahwa cukup data untuk menerima hipotesis bahwa ada pengaruh yang signifikan antara pengetahuan investasi dengan investasi. Artinya ada kecenderungan semakin baik tingkat pengetahuan rumah tangga dalam hal investasi maka perilaku investasinya akan makin baik. Hal ini senada dengan hasil penelitian Setyawan (2010) yang menyatakan bahwa tingkat pengetahuan investasi berpengaruh signifikan terhadap tingkat investasi seseorang.

Pengaruh harapan hari tua terhadap Investasi

Tingkat Capaian Responden (TCR) untuk variabel harapan hari tua masyarakat Mapattunggul Selatan cukup tinggi, yaitu sebesar 77,72%. Masyarakat Mapattunggul Selatan rata-rata sudah menyadari pada saat hari tua tenaganya sudah melemah dan tidak ingin hidup terlalu susah pada saat itu. Mereka sangat berharap anak mereka bisa membatu mereka dihari tua.

Rata-rata masyarakat ingin memiliki kebun coklat dan karet untuk hari tua nya. Untuk membeli kebun, masyarakat rata-rata menggunakan uang pribadinya. Masyarakat rata-rata rela mengurangi konsumsinya untuk sekolah anaknya.

Dalam teori ekspektasi bahwa pengharapan dihari tua menentukan apa yang dilakukan oleh rumah tangga di masa sekarang. Nilai koefesien regresi dari hasil olahan data SPSS versi 16.00 diperoleh koefesien regresi -0,056, nilai t_{hitung} - 0,729 dengan nilai level sig 0,466. Berdasarkan atas analisis data tersebut dapat dikatakan bahwa tidak cukup data untuk menerima hipotesis bahwa akhirnya tidak ada pengaruh yang signifikan antara harapan hari tua dengan investasi. Artinya variabel harapan hari tua ini tidak bisa menjelaskan bahwa ada pengaruh terhadap investasi. Hershey dan Mowen (2000) mengatakan, orientasi waktu kepada masa depan yang tinggi tidak hanya berpengaruh pada keterlibatan seseorang pada proses perencanaan keuangan tetapi juga berpengaruh langsung terhadap persiapan finansial saat pension. Sedangkan dalam penelitian Pixley (2009) mengatakan orientasi waktu dimasa mendatang berpengaruh sangat signifikan terhadap melakukan perencanaa keuangan hari tua.

Pengaruh harga terhadap Investasi

Harga mempengaruhi perilaku masyarakat Mapattunggul Selatan, tingkat capaian responden yaitu sebesar 83,84%. Rata-rata masyarakat menganggap harga kebun selalu naik tiap tahun dan gaji guru lebih tinggi dari petani. Masyarakat kurang setuju bahwa anak-anak yang kerja di kota hidupnya lebih baik. Tetapi masyarakat beranggapan anak-anak yang berkerja jadi Pegawai Negeri Sipil (PNS) hidupnya lebih baik dibandingkan dengan pekerjaan sebagai petani. Harga kebutuhan pokok selalu naik tiap tahun.

Harga dalam riset ini tidak diartikan sebagai angka rasio namun sejauhmana rumah tangga menggunakan informasi tentang harga kebun, gaji guru, kiriman anak dari rantau, harga kebutuhan pokok dan anak-anak yang bekerja pada bidang pemerintahan (PNS) pegawai negeri sipil. Nilai koefesien regresi dari hasil olahan data SPSS versi 16.00 diperoleh koefesien regresi -0,405, nilai t_{hitung} -5,071 dengan nilai level sig 0,000. Artinya ada hubungan negatif antara pengetahuan harga dengan investasi, semakin tinggi harga-harga cenderung rumah tangga tidak melakukan investasi. Dalam hal ini dikarenakan rumah tangga semakin takut untuk berinvestasi karena resiko atas investasi makin tinggi. Ini sejalan dengan pengetahuan umum bahwa semakin tinggi resiko dalam hidup orang yang ingin mengambil resiko akan semakin rendah. Setyawan (2010) menyatakan pengetahuan terhadap harga memiliki hubungan positif terhadap keputusan pembelian atau pengeluaran uang. Sehingga semakin tinggi pengetahuan seseorang terhadap harga, semakin tinggi peluang untuk pengeluaran uang akibatnya kemungkinan investasi semakin kecil.

Pengaruh Belajar terhadap Investasi

TCR variabel belajar perilaku masyarakat sebesar 71,53% Masyarakat Mapattunggul Selatan rata-rata selalu belajar dalam mengelola tanah. Jika anaknya tidak sekolah, masyarakat tidak selalu mengajak anaknya untuk bekerja bersama mereka. Menyekolahkan anak merupakan hal yang amat penting bagi masyarakat Mapattunggul Selatan. Rata-rata masyarakat ada yang pernah baca buku tentang usaha tani. Masyarakat belajar bertani dengan sesama orang kampung. Masyarakat Mapattunggul Selatan berangapan tidak perlu belajar dalam hal bertani dan ilmu pertanian yang disosialisaikan oleh para penyuluh pertanian dianggap sulit untuk diterapkan. Meskipun begitu, penyuluhan pertanian yang datang amat membantu meningkatkan pengetahuan masyarakat. Masyarakat rata-rata akan menurunkan ilmu pertanian kepada anaknya dan setiap masa panen selalu belajar tentang alam dan cuaca.

Belajar dalam konteks penelitian ini merupakan proses mereka mencari pengetahuan dalam bentuk bertanya, membaca buku, berdiskusi dengan sesama petani, intensitas interaksi dengan pnyuluh pertanian dan proses transformasi pengetahuan dari orang tua kepada anak-anak mereka. Variabel Belajar ini tidak bisa menjelaskan pengaruh proses belajar ini dengan investasi dimana nilai koefesien regresinya hanya sebesar 0.081 atas kecenderungan mereka berinvestasi. Hal ini juga teruji oleh nilai t hitung 1,105 lebih kecil dari nilai t tabel 1,646 dengan nilai sig 0,270 juga lebih besar 0,05. Hal ini berbeda dengan pemikiran Becker (1975) menjelaskan individu atau rumah tangga yang memiliki lama belajar yang lebih baik dan proses pencarian (*searching*) informasi tentang harga dan kualitas produk akan memilih keputusan ekonomi yang lebih tepat termasuk berinvestasi.

Pengaruh Tingkat Pendidikan Terhadap investasi

Secara umum rumah tangga di Mapattunggul Selatan tidak tamat SD, dan masih ada sebagian kecil yang tidak bersekolah yakni 9,24%. Berikut ini disajikan data status pendidikan responden.

Tabel 4. Status Pendidikan Responden

Keterangan	Jumlah	Persentase
Tidak sekolah	28	9.24
Tidak tamat SD	190	62.71
Tamat SD	63	20.79
Tamat SMP	13	4.29
Tamat SMA	8	2.64
Tamat Perguruan Tinggi	1	0.33
Jumlah	303	100

Tingkat Pendidikan merupakan jenjang pendidikan yang ditamatkan, tidak tamat SD, Tamat SD, tamat SMP, tamat SLTA, dan tamat Perguruan Tinggi. Cukup data yang kuat untuk menerima hipotesis (Ha) bahwa ada pengaruh yang signifikan antara jenjang pendidikan dengan perilaku investasi.

Variabel pendidikan ini menjelaskan 0,782 mampu menjelaskan bahwa investasi itu dipengaruhi oleh jenjang pendidikan seseorang. Analisis pengujian dengan menggunakan uji t juga terdapat angka 3,012 dan ini lebih besar dari t tabel 1,646 dengan probabilitas nilai signifikasi 0,003 lebih kecil dari 0,05. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang ia akan semakin sadar bahwa diperlukan untuk melakukan investasi. Faktor pendidikan mempunyai peranan yang penting dalam meningkatkan perilaku pembelian Oktavia (2009). Hal ini sejalan dengan penelitian Pongyeela (2012) yang menunjukkan bahwa lama partisipan menempuh pendidikan akan memberikannya peluang 0.098 kali untuk investasi perhiasan emas dibandingkan dengan partisipan yang sebentar saja menempuh pendidikan. Pendidikan seseorang akan mempengaruhi pengetahuannya. Dengan demikian konsumen dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi cenderung memiliki pengetahuan yang lebih banyak mengenai investasi. Selain itu, Setiawan (1994) juga menyatakan bahwa tingkat pendidikan berpengaruh nyata terhadap alokasi pengeluaran untuk tabungan.

Strategi Investasi bagi Rumah Tangga Petani tradisional di Kecamatan Mapattunggul Selatan

Memperhatikan hasil olahan data dapat diperoleh informasi bahwa perilaku Berinvestasi rumah tangga petani pedesaan terpencil paling tinggi: 1) tingkat pendidikan, 2) Keterpenuhan kebutuhan konsumsi, 3) Dan berhubungan negatif dengan persepsi terhadap harga, 4) tingkat Pengetahuan tentang kekayaan dan bentuk investasi.

Masyarakat kecamatan Mapattunggul Selatan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, apabila memiliki uang saat ini mereka lebih mengutamakan untuk menyekolahkan anaknya sebagai prioritas utama. Untuk prioritas selanjutnya, masyarakat akan lebih mengutamakan investasi ke tanah kebun atau kebun. Selanjutnya masyarakat akan melakukan investasi ke tanah kosong sebagai tempat investasinya. Apabila masih memiliki uang, maka masyarakat akan investasi ke tanah perumahan dan yang terakhir, masyarakat melakukan investasi ke dalam bentuk emas.

Tabel 5. Skala Prioritas Rumah Tangga di Mapattunggul Selatan dalam Berinvestasi

No	Instrumen/Jenis Investasi	Rangking /Prioritas
1	Investasi pada menyekolahkan anak	1
2	Investasi dalam usaha kebun	2
3	Investasi pada tanah kebun	3
5	Investasi pada tanah perumahan	4
6	Investasi pada tanah kosong	5
7	Investasi pada emas	6

Pada tahun 2015, masyarakat di Mapattunggul Selatan tingkat kesadaran menyekolahkan anaknya sudah tinggi, dimana pada skala prioritas pertama untuk investasi itu adalah untuk menyekolahkan anak-anak mereka, baru disusul oleh usaha kebun, beli tanah kebun dan yang paling terakhir adalah investasi pada emas. Dan ini bisa dibaca bahwa penduduk tidak terlalu banyak

memiliki emas, jika uang ada mereka lebih cenderung menghabiskan uang tersebut untuk menyekolahkan anak-anak mereka. Ini salah satu effek dari terbukanya akses jalan dan informasi ke daerah ini sejak tahun 1991. Pada Era sebelum tahun 1980-an amat jarang orang tua yang memiliki visi pada investasi anak, karena dipandang menyekolah anak adalah sesuatu yang mahal dan sulit dilakukan. Orang tua yang mampu menyekolahkan anak adalah dari keluarga pedagang atau pimpinan Nagari atau desa, sementara rumah tangga secara umum masih sulit untuk melakukan itu.

Perilaku investasi masyarakat kecamatan Mapattunggul Selatan apabila mendapatkan uang dari hasil panen, rata-rata masyarakat berinvestasi dalam bentuk emas. Hal ini disebabkan karna emas adalah benda yang paling mudah untuk disimpan dan dijual kembali seandainya dibutuhkan. Selain itu, emas bisa dijadikan aksesoris bagi masyrakat terutama kaum perempuan. Untuk investasi kesehatan, rata-rata masyarakat kecamatan Mapattunggul Selatan beranggapan merasa perlu untuk ikut menjadi peserta BPJS untuk investasi/jaminan kesehatan mereka.

Perilaku masyarakat melakukan investasi tergantung pada hasil panennya. Rata-rata masyarakat kecamatan Mapattunggul Selatan melakukan investasi apabila sudah panen 2 kali. Tetapi ada juga masyarakat yang akan berinvestasi tergantung dari hasil panennya apakah memungkinkan untuk berinvestasi atau tidak. Rata-rata masyarakat memiliki tanah seluas 1 hektar untuk dikelola dan ditanami.

Untuk menjamin kebutuhan pendidikan anak-anaknya, rata-rata masyarakat kecamatan Mapattunggul Selatan mempunyai tabungan tersendiri untuk biaya pendidikan anak-anaknya. Dari penelitian yang dilakukan dari 6 Variabel yang mempengaruhi investasi hanya variabel harapan hari tua, dan proses belajar yang tidak cukup data untuk menerima hipotesis. Harapan hari tua kelihatannya tidak menjadi faktor penentu rumah tangga dalam melakukan investasi. Ini artinya pada masyarakat yang berada pada kategori berpenghasilan rendah, kehidupan mereka tidak terlalu memikirkan kondisi pada usia tua.

Kata Investasi sangat jauh bagi mereka, tapi kalau menabung mereka tahu. Beberapa tahun yang lalu mereka sudah kenal dengan menabung. Secara fisik bentuk tabungan mereka berupa kaleng. Kaleng adalah salah satu media tabungan yang digunakan untuk menabung beras. Hal ini sejalan dengan pendapat Arjon Datuak Malano (2015) yang mengatakan:

> *Kalau dulu kami manabuang dalam bontuak boreh ganggaman, satiok boreh kadimasak ambiak saganggam dan disimpan dalam kaleng, untuak mampasiapkan maso sulik.*

Kalau dalam sehari mereka memasak nasi tiga kali maka dalam sehari tabungan mereka sebanyak tiga "genggam". Proses menabung seperti ini mereka sebut dengan "bareh ganggaman". Lebih lanjut Amran Imam Melayu Muaro (2015) mengataka bahwa Guna dari tabungan "boreh ganggaman" adalah untuk masa-masa sulit, contoh musim paceklik atau gagal panen karena Hama atu musim kemarau panjang. Dari sini lah mereka membentuk kearifan lokal demi bertahan hidup.

Idrus Tuanku Malin Sati (2015) juga mengatakan bahwa masyarakat menabung dengan tanaman tua, karena tanaman tua berumur sampai puluhan

tahun, sehingga ketika ditanam sekarang maka beberapa puluh tahun yang akan datang kita akan menerima manfaatnya. Contohnya menanam karet, coklat, gambir, pinang dan tanaman tua lainnya. Sejalan dengan Idrus, Gomok (2015) tokoh masrakat Pangian juga menegaskan tidak ada cara khusus bagi masyarakat muaro untuk menabung, yang ada ketika anak *kemanakan* berkeluarga maka mereka harus bertanam tanaman tua sebagai contoh karet, gambir demi bekal dihari tua. Mansur (2015) tokoh masyarakat tombang menambahkan kalau lah bukan karena karet dan coklat, maka mungkin saya tidak mampu menyekolahkan anak saya sampai kuliah.

Selain menabung dengan *boreh ganggaman* dan tanaman tua, masyarakat ada juga yang menabung dengan membeli emas dan menyimpannya. Yunus (2015) mengatakan emas juga salah satu bentuk tabungan masyarakat, sebagian masyarakat membeli emas kemudian disimpan beberapa tahun kedepan. Dengan demikian dapat disimpulkan cara masyarakat Nagari Muaro Sungai Lolo menabung ada 3 cara: 1) Menyimpan beras gengaman (*Boreh Ganggaman), 2)* Tanaman tua (karet, gambir, coklat, pinang), 3) dalam bentuk emas.

SIMPULAN

Berdasarkan data, analisis, temuan dan pembahasan maka dapat disimpulkan, perilaku Investasi pada rumah tangga petani tradisional di Kecamatan Mapattunggul Selatan terdapat pengaruh yang signifikan antara keterpenuhan konsumsi, pengetahuan investasi, pengetahuan terhadap harga dan tingkat pendidikan terhadap Investasi. Dan tidak cukup data untuk menerima harapan hari tua terhadap perilaku investasi, kepala rumah tangga tidak terlalu memikirkan kondisi dan harapan hari depannya dalam melakukan investasi.

Disarankan, Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka disarankan kepada rumah tangga: 1) Investasi merupakan perilaku untuk mewujudkan pendapatan dimasa mendatang, maka disarankan kepada rumah tangga agar mereka bisa meningkatkan keterpenuhan konsumsi dengan menggunakan daya dukung lingkungan sebagai upaya untuk mengurangi belanja uang dan mengurangi tingkat tabungan sebagai upaya untuk meningkatkan investasi. 2) Rumah Tangga bisa juga meningkatkan investasi dengan tingkat pengetahuan tentang harga, pengetahuan investasi dan tingkat pendidikan, Maka juga disarankan agar dimasa mendatang rumah tangga meningkatkan ketiga hal tersebut dalam rangka untuk mewujudkan tingkat investasi tertentu. 3) . Bagi pengambil kebijakan, dalam rangka untuk meningkatkan tabungan orang tua, dan investasi dimasa mendatang hendaklah ada kegiatan atau intervensi untuk memperbaiki tingkat pengetahuan, pendidikan dan meningkatkan penyebarlauasan akses informasi bagi masyarakat.

DAFTAR RUJUKAN

Boediono. 2005. Pengantar Ilmu Ekonomi No. 5 Ekonomi Moneter. Yogyakarta: BPFEYogyakarta.

DOI: 10.26740/jepk.v6n1.p15-30

Badan Pusat Statistik. 2015. Pasaman Dalam Angka: Lubuksikaping: BPS

Hershey DA, Mowen JC. 2000. *Psychological determinants of financial preparedness for retirement*. *Gerontologist*. 40(6):687-697.

Hill, R.V (2010) *Investment and Abandonment Behavior of Rural Households: An Empirical Investigation:* American Journal of Agricultural Economics, Vol. 92, No. 4 pp. 1065- 1086: Oxford University Press on behalf of the Agricultural & Applied Economics Association

Kraay, Aart. 2000." *Household Saving in China*". *The World Bank Economic Review*. Vol. 14, No. 3, September . pp. 545-570.

Lusardi, A. 2007. *Financial Literacy and Stock Market Participation*. Journal Financial Literacy.

Mandola. 2007.Usaha Tani Dari Sudut Pandang Ekonomi, Antropologi dabn Sosiologi. http://www.wikimu.com/n ews/displaynews.aspx?id Diunduh tanggal 31 Agustus 2016

Pixley, Jocelyn. 2009. Time Orientations and Emotion-Rules in Finance. Journal: Theory and Society, Vol. 38, No. 4, Special pp. 383-400: Springer

Pongyeela A. 2012. *The decision making process of jewelry buyers in Thailand*. *Proccedia Economics and Finance* 3: 188-192.

Sanderson, Stepen K. 2003. MakroSosiologi,alih bahasa Farid Wajidi dan S Menno. Jakarta: PT RajaGrafindo

Setiawan, Budhy. 1994. Studi Konsumsi, Tabungan dan Inventasi Pada Rumah tangga Petani Perkebunan Kopi Rakyat (Studi Kasus Pada UPP-PK I, Kabupaten Malang). : Jurnal Sosiologi Pedesaan Vol. 03, No. 05, dari:http://journal.ipb.ac.id/index.php/sodality/article/view/9427. 21,Agustus2016

Setyawan, Rizal. 2010. Analisis Pengaruh Pengetahuan, Persepsi Dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Dinar Sebagai Investasi Pilihan(Studi Kasus Gerai Dinar Depok*)* [*http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/62766*] Diunduh tanggal [04 September 2016]

Widayat. 2011. Perilaku Berinvestasi Persfektif Mixed Method. Yogyakarta: Adiya Media Publising

Yulianti, N dan M. Silvy. 2013. Sikap Pengelolaan Keuangan Dan Perilaku Perencanaan Investasi Keluarga Di Surabaya. Journal of Business and

Banking. 3 (1): 57 – 68. [internet]. [04 September 2016] diunduh dari http://download.portalgaruda.org/article.php

DOI: 10.26740/jepk.v6n1.p15-30

Artikel dapat diakses melalui : https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk
Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan Vol. 6 No. 1 Hal 31-44
p-ISSN 2303-324X, e-ISSN 2579-387X

ANALISIS PENYEBAB KEGAGALAN MENDIRIKAN USAHA BARU PADA PARA LULUSAN PROGRAM WIRAUSAHA BARU JAWA BARAT KELAS IDE BISNIS

Rida Srihadiastuti, Universitas Telkom
rsrihadiastuti@gmail.com
Deden Syarif Hidayatullah, Universitas Telkom
dedensy@telkomuniversity.ac.id

ABSTRAK

Program Wirausaha Baru Jawa Barat (WUB Jabar) yang diselenggarakan oleh Badiklatkop kota Bandung, merupakan pelatihan kewirausahaan pada 3 pilihan bidang usaha, yakni makanan-minuman, konveksi, dan salon. Peserta dibagi ke dalam kelas Ide Bisnis, kelas *Start-up* (usaha pemula), atau kelas *Growth* (pengembangan). Kelas Ide Bisnis diperuntukkan bagi peserta yang belum mempunyai usaha, atau sudah mempunyai usaha namun belum mencapai usia 1 tahun. Melalui survei terhadap 237 para lulusan kelas Ide Bisnis, tercatat sebanyak 21 orang mengalami kegagalan mendirikan usaha baru pasca mengikuti program ini. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor penyebab kegagalan tersebut. Metode kualitatif deskriptif digunakan dalam penelitian ini. Teknik pengumpulan data dengan observasi program WUB Jabar, dan wawancara kepada 7 lulusan yang mengalami kegagalan usaha, juga kepada 5 lulusan yang usahanya masih berlanjut. Teknik analisis data dengan model Miles dan Huberman. Hasil penelitian ini memaparkan bahwa faktor utama penyebab kegagalan usaha baru para lulusan adalah kendala pada permodalan, karena kendala pada permodalan menyebabkan kendala-kendala pada faktor lainnya. Dan faktor permodalan juga menjadi kendala yang paling sulit diatasi para lulusan yang tidak mengalami kegagalan usaha.
Kata Kunci: Lingkungan Keluarga, Kedisiplinan

ABSTRACT

Wirausaha Baru Jawa Barat Program (WUB Jabar Program) which organized by Badiklatkop Bandung, is an entrepreneurship training in 3 choices of business field, those are food-beverage, convection, and salon. Participants are divided into Ide Bisnis class, Start-up class, or Growth class. Ide Bisnis Class is for participants who do not have business, or already have business but not yet reached the age of 1 year. Through a survey of 237 Ide Bisnis class graduates, there were 21 people who failed in establishing their new business after participated in the program. This research aims to determine the factors that causing failure. Qualitative descriptive method used in this research. Data collection techniques with observation of program WUB Jabar, and interviews to 7 graduates who

experienced business failure, also to 5 graduates whose business is still continuing. Data analysis techniques with Miles and Huberman models. The results of this research explained that the main factor causing graduates's new business failure is the barrier on capital, because barriers on capital causing barriers on other factors. And capital factor is also the most difficult barrier to be solved by the graduates who do not experience business failure.
***Keywords**: Business Failure, Entrepreneurship Training, New Business.*

PENDAHULUAN

Mendapatkan pendidikan kewirausahaan adalah hak rakyat Indonesia untuk mengembangkan potensi diri. Pemerintah berkewajiban mengembangkan sumber daya manusia seperti yang diatur dalam Pasal 19 huruf c Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pasal tersebut berbunyi "Pengembangan dalam bidang sumber manusia sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (1) huruf c dilakukan dengan cara: .... c. membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan, pelatihan, penyuluhan motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru".

Salah satu upaya pemerintah Indonesia dan pemerintah Provinsi Jawa Barat dalam mewujudkan hak tersebut adalah dengan menciptakan program pelatihan kewirausahaan yaitu Program Wirausaha Baru Jawa Barat (WUB Jabar). Program ini dilaksanakan oleh 13 OPD *(Officer Development Program)*, salah satunya adalah Balai Pendidikan dan Pelatihan Koperasi dan Wirausaha (Badiklatkop) Kota Bandung. Target dari program ini adalah menciptakan 100.000 wirausaha baru di Provinsi Jawa Barat.

Program WUB Jabar yang diselenggarakan oleh Badiklatkop di kota Bandung diperuntukkan bagi masyarakat pemilik KTP Provinsi Jawa Barat yang tersebar di seluruh 27 kabupaten/kota. Program ini terdiri dari 4 tahap, yakni: 1) Pendaftaran *online* atau *onsite*; 2) Seleksi, wawancara mengenai proposal usaha yang diajukan saat pendaftaran; 3) Pelatihan selama 4 hari (3 hari teori, 1 hari praktik magang); dan 4) Pendampingan usaha di kediaman para peserta.

Pelatihan kewirausahaan program ini menawarkan 3 pilihan bidang usaha : 1) Konveksi, 2) Salon, dan 3) Makanan-minuman. Peserta dibagi ke dalam kelas berdasarkan 3 kriteria lama usaha: 1) kelas Ide Bisnis (usaha 0 tahun); 2) kelas *Start-up*/usaha pemula (usaha 1-2 tahun); dan 3) kelas *Growth*/pengembangan (usaha 3-5 tahun). Kelas Ide Bisnis diperuntukkan bagi para peserta yang belum berwirausaha atau sudah memiliki usaha namun belum mencapai usia 1 tahun. Sedangkan 2 kelas lainnya diperuntukkan bagi peserta yang sudah memiliki usaha melebihi usia 1 tahun.

Penelitian ini hanya akan meneliti para lulusan program WUB Jabar binaan Badiklatop kelas Ide Bisnis. Badiklatkop sendiri sudah mencetak 5.300 lulusan dari tahun 2014 hingga tahun 2017, dengan 2.228 orang diantaranya termasuk ke dalam kelas Ide Bisnis. Para peserta kelas Ide Bisnis pada umumnya adalah orang-orang yang baru akan mendirikan usaha baru. Dan usaha yang akan didirikan pada umumnya adalah usaha mikro atau usaha kecil.

Kriteria Usaha Mikro berdasarkan Undang-Undang No.20 Tahun 2008 adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Sedangkan Usaha Kecil adalah usaha dengan kekayaan mulai dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) hingga paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki hasil penjualan tahunan mulai dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) hingga paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Menurut Suryana (2008) "merintis usaha baru, yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi dan manajemen yang dirancang sendiri. Ada 3 bentuk usaha baru yang dapat dirintis: 1) Perusahaan milik sendiri *(sole proprietorship)*, yakni bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang; 2) Persekutuan (*partnership*), yakni kerja sama (asosiasi) antara dua orang atau lebih; dan 3) Perusahaan berbadan hukum (*corporation*), yakni perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal berupa saham."

Pasca mengikuti program WUB Jabar, tidak semua lulusan berhasil mendirikan usaha baru. Berdasarkan hasil survei pada tanggal 21-31 Desember 2017 pada para lulusan Program WUB Jabar kelas Ide Bisnis. Sebanyak 43 lulusan masih pada tahap perencanaan usaha, sebanyak 155 lulusan sedang atau masih berwirausaha, sebanyak 21 orang mengalami kegagalan berwirausaha atau terhenti dalam mendirikan usaha baru, dan 18 orang menyatakan tidak berupaya berwirausaha pasca mengikuti pelatihan dan pendampingan program WUB Jabar.

Penyelenggara program WUB Jabar menyatakan beberapa asumsi penyebab para lulusan WUB Jabar mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha barunya, namun belum pernah melakukan penelitian secara khusus terhadap fenomena kegagalan tersebut. Ibu Hetty Susilawaty, S.E, M.M selaku Ketua Seksi Pelaksana Pelatihan Program WUB Jabar (Badiklatkop) beranggapan penyebab kegagalan usaha baru para lulusan dikarenakan kendala permodalan. Sedangkan ibu Siti Nur Maftuhah, SP, MPt selaku Koordinator Pendamping beranggapan penyebab kegagalan usaha baru para lulusan adalah karena 4 hal, yaitu 1) motivasi berwirausaha lemah, 2) pengetahuan terbatas, 3) rencana bisnis tidak matang, dan 4) modal yang terbatas.

Tabel 1. Rekapitulasi Jumlah Lulusan Kelas Ide Bisnis Berdasarkan Kondisi Usaha

Bidang Usaha (Pelatihan)	Mengalami Kegagalan Usaha		Masih Berwirausaha	
	Sebelum mencapai 1 tahun	Setelah mencapai 1 tahun	Belum mencapai 1 tahun	Sudah mencapai 1 tahun
Makanan-Minuman	10 orang	6 orang	38 orang	52 orang
Konveksi	3 orang	1 orang	16 orang	23 orang
Salon	1 orang	-	10 orang	16 orang
	14 orang	7 orang	64 orang	91 orang
Total	21 orang		155 orang	

Melalui survei awal, didapatkan data mengenai lulusan kelas Ide Bisnis yang mengalami kegagalan mendirikan usaha baru maupun yang masih berwirausaha adalah seperti pada tabel 1. Demi mendapatkan informasi yang representatif dan mendalam, tidak dapat suatu kasus kegagalan usaha baru disamakan dengan kasus lainnya. Oleh karena itu penelitian ini merumusakan masalah sebagai berikut:

1) Menganalisa faktor-faktor penyebab kegagalan usaha baru para lulusan kelas Ide Bisnis dari beberapa kasus yang berbeda jenis usaha.
2) Menganalisa kendala yang paling sulit diatasi usaha baru para lulusan yang masih berlanjut (tidak mengalami kegagalan).
3) Dari kedua temuan tersebut akan dianalisis apa saja kendala yang paling sering ditemui, dan bagaimana cara para lulusan mengatasinya.

Tujuan dari penelitian ini adalah dapat merefleksikan kondisi sebenarnya dari fenomena yang ada, dapat menghasilkan sebuah temuan berharga yang menjadi landasan perbaikan program Wirausaha Baru Jawa Barat itu sendiri.

Berbagai bentuk kegagalan usaha menurut Astamoen (2008) diantaranya tidak tercapainya tujuan seperti yang direncanakan semula, kalah, rugi, bangkrut, batal, tertipu, terperdaya, terkecoh, celaka, ditolak, disisihkan, diabaikan, tidak lulus, dan tidak ada kemajuan.

Menurut Suparyanto (2012) Kelemahan yang paling pokok yang dialami oleh sebagian besar usaha kecil adalah pada aspek manajemen, dapat diklasifikasikan sebagai berikut: 1) Kelemahan Aspek Manajemen Pemasaran; 2) Kelemahan Aspek Manajemen Operasi; 3) Kelemahan Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia; dan 4) Kelemahan Aspek Manajemen Keuangan.

Menurut Machfoedz (2015) wirausahawan yang menemui kegagalan jauh lebih banyak daripada mereka yang berhasil, ada beberapa alasan penyebab kegagalan yang perlu diperhatikan, diantaranya: 1) Pengalaman manajemen; 2) Perencanaan keuangan; 3) Analisis lokasi; 4) Bersifat boros; dan 5) Kebersediaan untuk Berkorban.

Menurut Zimmerer dan Scarborough (2008) mengemukakan sepuluh kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan usaha kecil, diantaranya: 1) ketidakmampuan manajemen; 2) kurang pengalaman; 3) pengendalian keuangan yang buruk; 4) lemahnya usaha pemasaran; 5) kegagalan mengembangkan perencanaan strategis; 6) pertumbuhan yang tak terkendali; 7) lokasi yang buruk; 8) pengendalian persediaan yang tidak tepat; 9) penetapan harga yang tidak tepat; dan 10) ketidakmampuan membuat transisi kewirausahaan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, dengan maksud mendeskripsikan hasil penelitian dari objek yang diteliti, yakni usaha baru para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang mengalami kegagalan maupun tidak mengalami kegagalan. Metode ini juga mampu mengeksplorasi objek penelitian dengan serangkaian prosedur wawancara dengan pihak-pihak yang terkait.

Ditetapkan 16 variabel operasional pada penelitian ini, diantaranya: 1) Motivasi berwirausaha; 2) Pengalaman berwirausaha; 3.) Pengetahuan berwirausaha; 4) Perencanaan usaha; 5) Analisis kelayakan usaha; 6) Kepemilikan usaha; 7) Permodalan; 8) Manajemen SDM; 9) Manajemen operasi; 10) Manajemen pemasaran; 11) Manajemen keuangan; 12) Pesaing; 13) Hubungan dengan pelanggan; 14) Hubungan dengan pemasok; 15) Transisi usaha; dan 16) Perekonomian.

Variabel-variabel operasional penelitian tersebut ditetapkan berdasarkan teori-teori yang dipakai, diantaranya teori mengenai motivasi berwirausaha menurut Alma (2014), teori mengenai penyebab kegagalan usaha kecil menurut Zimmerer dan Scarborough (2008), teori mengenai perencanaan usaha menurut Zimmerer dan Scarborough (2008), teori mengenai kepemilikan usaha menurut Zimmerer dan Scarborough (2008), teori mengenai analisis kelayakan usaha menurut Suryana (2008), teori mengenai faktor-faktor penyebab kegagalan usaha dan penyebab kegagalan usahawan pemula menurut Machfoedz (2015), teori mengenai kelemahan usaha kecil menurut Suparyanto (2012), teori mengenai masalah permodalan dalam proses pendirian usaha menurut Hisrich *et. al.* (2008).

Tabel 2. Variabel Operasional Penelitian

Variabel	Konseptual	Operasional
Motivasi Berwirausaha	Tujuan dari para pemilik usaha kecil ialah "achievement oriented" sedangkan para manajer di perusahaan besar berorientasi pada power dan prestige. Yang mana diantara kedua orientasi ini akan berhasil, sangat tergantung pada pengetahuan, keterampilan, dan kepribadian individu dalam bisnisnya. (Alma, 2014)	kebebasan dalam berprestasi memperoleh tambahan *income* membantu famili menyediakan komoditi
Pengalaman Berwirausaha	Menurut Zimmerer dan Scarborough (2008) karena keterbatasan sumber daya, kurang pengalaman manajemen, dan kurang stabilnya keuangan, tingkat kematian bisnis kecil jauh lebih tinggi dibandingkan bisnis yang lebih besar dan mapan.	Tidak pengalaman di bidangnya Kurang berpengalaman berwirausaha Kurang pengalaman manajemen
Pengetahuan Berwirausaha	Zimmerer dan Scarborough (2008) mengemukakan sepuluh kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan bisnis, salah satu diantaranya: Pemiliknya kurang mempunyai kemampuan kepemimpinan, pertimbangan yang baik, dan pengetahuan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis.	Pengetahuan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis Pengetahuan manajemen bisnis
Perencanaan Usaha	Terlalu banyak manajer perusahaan kecil mengabaikan proses perencanaan strategis, karena mereka mengira hal tersebut hanya bermanfaat bagi perusahaan besar. Tanpa strategi yang ditentukan dengan jelas, perusahaan tidak memiliki dasar yang berkesinambungan untuk menciptakan dan memelihara keunggulan bersaing di pasar. (Zimmerer dan Scarborough, 2008)	Tidak melakukan perencanaan tertulis Semua aktivitas direncanakan Perenanaan keuangan Perencanaan strategis
Analisis Kelayakan	Hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan untuk 3 hal yakni untuk	Aspek pasar Aspek teknik produksi/operasi.

DOI: 10.26740/jepk.v6n1.p31-44

Usaha	merintis usaha baru, mengembangkan usaha yang sudah ada, dan memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan. (Suryana, 2008)	Aspek manajemen/pengelolaan Aspek finansial/keuangan
Kepemilikan Usaha	Menurut Zimmerer dan Scarborough. (2008) bentuk kepemilikan yang paling sederhana dan paling populer masih tetap perusahaan perseorangan *(sole proprietorship).* Bentuk kepemilikan Persekutuan menurut Zimmerer dan Scarborough (2008) adalah kerja sama antara dua oranag atau lebih yang bersama-sama memiliki perusahaan dengan tujuan menghasilkan laba.	Bentuk kepemilikan usaha Kepemilikan perorangan Kepemilikan persekutuan Berbadan hokum Perjanjian Persekutuan Kelemahan Persekutuan
Permodalan	Menurut Hisrich *et. al.* (2008) salah satu masalah tersulit dalam proses pendirian usaha baru adalah mendapatkan modal.	Sumber modal Investor Modal pinjaman Modal pribadi Kekurangan modal Tidak bisa mengelola modal besar Tidak adanya modal usaha
Manajemen SDM	Menurut Suparyanto (2012) Kelemahan yang paling pokok yang dialami oleh sebagian besar usaha kecil adalah pada aspek manajemen. Beberapa kelemahan umum yang sering terjadi pada aspek manajemen dapat diklasifikasikan sebagai berikut. 1. Kelemahan Aspek Manajemen Pemasaran 2. Kelemahan Aspek Manajemen Operasi 3. Kelemahan Aspek Manajemen SDM 4. Kelemahan Aspek Manajemen Keuangan	Menegur karyawan Dominasi keluarga Tugas dilakukan sendiri Tidak dapat menerima umpan balik
Manajemen Operasi		Teknologi sederhana Skala produksi rendah Biaya produksi tinggi
Manajemen Pemasaran		Terbatasnya pasar Lemahnya riset pemasaran Menjual secara kredit
Manajemen Keuangan		Pemisahan dengan harta pribadi Pencatatan buruk Piutang tidak tertagih Tidak ada biaya penyusutan Tidak menentukan gaji untuk pemilik
Pesaing	Banyak alasan yang dikemukakan oleh para usahawan pemula sehubungan dengan kegagalan mereka, seperti terlalu banyaknya pesaing, ... (Machfoedz, 2015)	Banyaknya pesaing Analisis pesaing Strategi pesaing Harga berpatokan harga pesaing
Hubungan Dengan Pelanggan	Lemahnya pemasaran menurut Zimmerer dan Scarborough (2008) Membangun basis pelanggan yang terus yang berkembang memerlukan usaha pemasaran tanpa kenal lelah dan kreatif. Mempertahankan mereka agar terus kembali diperlukan usaha, yaitu dengan menyediakan nilai, kualitas,	Basis pelanggan Kepercayaan pelanggan Kekekcewaan pelanggan

	kenyamanan pelayanan, dan kegembiraan dan melakukannya dengan segera.	
Hubungan Dengan Pemasok	Pengusaha kecil tidak akan dipercaya oleh pemasok bahan baku jika pembayaran terhadap bahan baku tersebut sering terlambat. (Suparyanto, 2012)	Ketersediaan bahan baku Kepercayaan pemasok
Transisi Usaha	Pertumbuhan mengharuskan wirausahawan untuk mendelegasikan wewenang dan melepaskan kegiatan pengendalian sehari-hari hal yang tidak mampu dilakukan oleh banyak wirausahawan. Zimmerer dan Scarborough (2008)	Pekerjaan didelegasikan Mengalami perkembangan usaha Perubahan gaya manajemen
Perekonomian	Banyak alasan yang dikemukakan oleh para usahawan pemula sehubungan dengan kegagalan mereka, seperti terlalu banyaknya pesaing, tingkat bunga bank yang tinggi, perekonomian yang tidak menentu .... (Machfoedz, 2015) Bisnis keluarga merupakan bagian integral dari perekonomian (Zimmerer dan Scarborough, 2008).	Kondisi perekonomian tidak menentu Hukum ekonomi, skala produksi rendah maka harga tinggi

Peneliti melakukan wawancara terhadap 12 orang narasumber. Diantaranya 7 orang lulusan kelas Ide Bisnis yang mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha barunya, dan 5 orang lulusan kelas Ide Bisnis yang masih berwirausaha hingga saat ini (bulan Januari 2018).

Pada penelitian ini, teknik pengumpulan data menggunakan teknik gabungan/triangulasi, yaitu dengan melakukan observasi program WUB Jabar, mewawancara narasumber secara *online* (melalui *chat* Whatsapp), dan mengobservasi dokumentasi objek usaha.

Peneliti melakukan wawancara melalui media *online* dikarenakan keterbatasan jarak, yakni banyak narasumber berada di luar kota. Namun keabsahan narasumber sudah diuji dengan mencocokkan kartu identitas yang ditunjukkan narasumber dengan data narasumber yang tercantum pada *database* peserta WUB Jabar.

Setelah wawancara dilakukan, peneliti melakukan *member check* untuk memastikan kesimpulan yang telah peneliti buat adalah benar, sesuai dengan informasi yang ingin dijelaskan para narasumber. Tujuan *member check* adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data (Sugiyono, 2014)

Teknik analisis data menggunakan Model Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2014). Model interaktif ini dilakukan secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Terdiri dari tiga hal utama yaitu reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) dan penarikan kesimpulan atau verifikasi (*conclution drawing/verification*).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sebagai gambaran awal tentang karakteristik narasumber dalam penelitian ini terangkum dalam tabel 3 berikut**:**

DOI: 10.26740/jepk.v6n1.p31-44

Tabel 3. Karakteristik Narasumber

No.	Nama Usaha	Bidang	Bentuk Usaha	Lokasi Usaha	Keterangan
1	Yomi Broker (brownies kering)	Makanan	Usaha Mikro	Kota Bandung	Gagal. Tidak mencapai 1 tahun
2	Ayam Bakar	Makanan-minuman	Usaha Kecil	Kab. Bandung	Gagal. Tidak mencapai 1 tahun
3	France Yoghurt	Minuman	Usaha Mikro	Kota Bandung	Gagal. Tidak mencapai 1 tahun
4	Telur Asin HS	Makanan	Usaha Mikro	Kab. Cirebon	Gagal. Tidak mencapai 1 tahun
5	Kedai Susu Murni	Minuman	Usaha Mikro	Kab.Majalengka	Gagal. Tidak mencapai 1 tahun
6	Rak (tas, sepatu, kerudung)	Konveksi	Usaha Mikro	Kab. Bandung	Gagal. Setelah mencapai 1 tahun
7	Ceuyah	Makanan	Usaha Mikro	Kota Bandung	Gagal. Setelah mencapai 1 tahun
8	Entira Yoghurt	Minuman	Usaha Mikro	Kab.Sumedang	Masih berlanjut. Belum mencapai 1 tahun
9	Biru Salon	Salon	Usaha Kecil	Kab. Garut	Masih berlanjut. Sudah mencapai 1 tahun
10	RC Fashion Muslim Indonesia	Konveksi	Usaha Mikro	Kab. Cianjur	Masih berlanjut. Sudah mencapai 1 tahun
11	Dapur Boedjang	Makanan-minuman	Usaha Mikro	Kota Bandung	Masih berlanjut. Sudah mencapai 1 tahun
12	Brownies Camer	Makanan	Usaha Mikro	Kab. Bogor	Masih berlanjut. Sudah mencapai 1 tahun

Berdasarkan data yang telah dihimpun dari hasil wawancara, menunjukkan bahwa para lulusan memiliki motivasi untuk berwirausaha yang cenderung besar, hanya 2 orang dari 12 nasarumber menyatakan keinginannya untuk berwirausaha sedang saja.

Dari 12 narasumber, 11 orang menyatakan belum memiliki cukup pengetahuan dan pengalaman saat mendirikan usaha barunya. Mayoritas narasumber menyatakan keinginannya untuk mengikuti program WUB Jabar adalah untuk menambah pengetahuan berwirausaha, untuk mengembangkan diri, dan karena ingin menjadi pengusaha.

Dalam perencanaan usaha, semua narasumber membuat proposal usaha namun tidak semua membuat *Business Canvas Model (BMC)* pasca mengikuti Program WUB Jabar. Empat narasumber menyatakan terkendala saat menyusun perencanaan usaha, 2 narasumber menyatakan penyusunan rencana usaha tidak ada kendala namun kendala terjadi saat pelaksanaannya. Dan semua narasumber melakukan analisis kelayakan usaha sebelum memulai usaha.

Mengenai kepemilikan usaha, 5 usaha berbentuk perusahaan peseorangan, 7 usaha berbentuk persekutuan. Persekutuan usaha diantaranya dilakukan dengan keluarga maupun dengan teman. Sebelas usaha belum berbadan hukum, namun 1 usaha yakni RC Fashion Muslim Indonesia sudah memiliki IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil). Dua usaha termasuk kriteria usaha kecil, yakni usaha ayam bakar dan usaha Biru Salon, sedangkan 10 usaha lainnya termasuk kriteria usaha mikro.

Sumber permodalan untuk memulai usaha diantaranya ada yang bersumber dari dana pribadi, pinjaman dari teman atau orang tua, maupun pinjaman dari bank berupa kredit.

Hasil wawancara mengenai pendampingan yang dilakukan penyelenggara Program WUB Jabar terhadap para lulusan, menunjukkan narasumber yang tidak mengalami kegagalan usaha lebih sering mendapatkan bimbingan, dibandingkan narasumber yang mengalami kegagalan usaha. Para narasumber menginginkan peningkatan untuk program ini, misalnya berupa pendampingan lanjutan, atau pelatihan yang lebih memperbanyak praktik dibanding teori.

Penyebab Kegagalan Usaha Baru para Lulusan

Berdasarkan hasil analisis, pembahasan mengenai penyebab kegagalan usaha baru para lulusan adalah sebagai berikut:

1. Motivasi para wirausahawan untuk berwirausaha cenderung besar. Namun, ada seorang narasumber yang menyatakan bahwa motivasinya untuk berwirausaha salah, karena ia memiliki komitmen ingin berwirausaha yang besar, namun tidak ditunjang dengan perencanaan usaha dan pelaksanaan usaha yang matang. Temuan ini tidak sejalan dengan asumsi yang dikemukakan ibu Siti Nur Maftuhah selaku koordinator pendamping yang menyatakan bahwa kegagalan usaha para lulusan disebabkan oleh motivasi usaha yang lemah.
2. Enam dari 7 narasumber menyatakan tidak memiliki pengalaman dan pengetahuan berwirausaha yang cukup. Sebanyak 4 dari 7 narasumber menyatakan kekurangan pengalaman menyebabkan kegagalan usahanya. Dan sebanyak 3 narasumber menyatakan kekurangan pengetahuan berwirausaha menebabkan kegagalan usahanya. Hal ini serupa dengan teori Machfoedz (2015) mengenai penyebab kegagalan usaha kecil yakni *"Kurang pengalaman dan tidak memulai dengan mempelajari sesuatu tentang perusahaan"*. Temuan ini sejalan dengan asumsi yang dikemukakan ibu Siti Nur Maftuhah selaku koordinator pendamping yang menyatakan bahwa kegagalan usaha para lulusan disebabkan oleh pengetahuan yang terbatas.
3. Tiga narasumber menyatakan kendala pada perencanaan usaha menyebabkan kegagalan usaha. Seorang narasumber menyatakan tidak terpikirkan membuat rencana usaha karena usahanya hanya dilakukan oleh sendiri. Seorang narasumber menyatakan kedala dalam membuat rencana usaha karena harga yang selalu berubah. Dan seorang narasumber lainnya menyatakan perencanaan usahanya tidak matang, kendala dalam perencanaan usaha dikarenakan pengetahuan masih sedikit terkait pasar, pemasok, dan alur bisnis. Temuan ini pun sejalan dengan asumsi yang dikemukakan ibu Siti Nur Maftuhah selaku koordinator pendamping yang menyatakan bahwa kegagalan usaha para lulusan disebabkan oleh perencanaan usaha yang tidak matang.
4. Tiga dari 7 narasumber menyatakan kendala pada proses menganalisis kelayakan usaha menjadi penyebab kegagalan usaha. Seorang narasumber menyatakan kurang paham dalam menganalisi kelayakan usaha. Seorang narasumber menyatakan kendala dalam menganalisis kelayakan usaha

DOI: 10.26740/jepk.v6n1.p31-44

karena kurangnya pengetahuan dan kurangnya relasi. Seorang nasarumber menyatakan kendala dalam menganalisis kelayakan usaha terletak pada menganalisis *SWOT* (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman usaha), menganalisis produk sejenis, dan menganalisis pesaing. Menurut Suryana (2008) *"hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan untuk 3 hal salah satunya yakni untuk merintis usaha baru"*. Analisis kelayakan usaha penting dilakukan untuk dapat mengukur layak atau tidaknya suatu bisnis sebelum dilaksanakan.

5. Empat dari 7 narasumber menyatakan kendala pada kepemilikan usaha adalah penyebab kegagalan. Seorang nasarumber menyatakan, mengalami kendala dengan sekutu usahanya, dikarenakan pada saat membuat usaha tidak melakukan perjanjian tertulis. Temuan ini sejalan dengan teori Zimmerer dan Scarborough (2008) yakni *"Para sekutu sering sekali mengira bahwa mereka tahu apa yang mereka sepakati, namun di kemudian hari didapati bahwa sebenarnya tidak terjadi kesepakatan"*. Zimmerer juga menyatakan *"kelemahan persekutuan diantaranya kewajiban tak terbatas pada setidaknya seorang sekutu, ... kesulitan untuk menyingkirkan kepentingan persekutuan tanpa membubarkan persekutuan, kurangnya kesinambungan, potensi konflik pribadi dan wewenang, ..."*, hal ini adalah yang terjadi pada kasus kegagalan usaha Ceuyah.
6. Enam dari 7 narasumber menyatakan penyebab kegagalan usahanya dikarenakan kendala pada permodalan, diantaranya kendala pengajuan pinjaman modal ke bank, tidak adanya uang (modal), tidak berani mengajukan pinjaman modal, perencanaan kebutuhan modal yang tidak sesuai, dan modal yang dipakai untuk hal lain bersifat pribadi. Kendala-kendala ini juga menyebabkan kendala pada aspek lainnya, misalkan kekurangan modal menyebabkan tidak dapat membayar karyawan, tidak dapat membeli bahan baku skala besar, tidak dapat memutarkan modal untuk penjualan, tidak dapat membeli alat produksi yang lebih canggih, atau tidak dapat membeli untuk alat produksi (mesin) tambahan. Temuan ini menunjukkan kesesuaian dengan asumsi yang dikemukakan para penyelenggara Program WUB Jabar, yakni ibu Hetty Susilawati dan asumsi ibu Siti Nur Maftuhah yang menyatakan bahwa penyebab kegagalan usaha baru para lulusan dikarenakan faktor permodalan. Juga banyak teori para ahli yang menyatakan faktor permodalan menjadi penyebab kegagalan usaha, diantaranya menurut Hisrich *et. al.* (2008) yang berpendapat *"salah satu masalah tersulit dalam proses pendirian usaha baru adalah mendapatkan modal."*
7. Hanya 2 orang yang menyatakan kegagalan usaha disebabkan oleh faktor manajemen SDM. Seorang nasarumber menyatakan kegagalan usahanya dikarenakan tidak memiliki karyawan (usaha hanya dijalankan oleh sendiri). Seorang nasarumber menyatakan kegagalan usahanya karena karyawan tidak sesuai standar yang dibutuhkan (salah memilih karyawan).
8. Tiga dari 7 narasumber menyatakan kegagalan usaha dikarenakan kendala pada aspek manajemen operasi. Permasalahannya diantaranya tidak memiliki karyawan untuk membantu proses produksi, cuaca yang tidak mendukung, dan alat produksi yang digunakan tidak modern.

9. Empat dari 7 narasumber menyatakan kegagalan usahanya dikarenakan masalah pada aspek pemasaran. Diantaranya dikarenakan sepi pembeli, maupun dikarenakan modal yang terbatas untuk menitipkan barang pada toko yang menjadi mitra usaha.
10. Lalu pada aspek manajemen keuangan, ada 2 narasumber yang menyatakan kegagalan usaha dikarenakan sering lupa mencatat keuangan usahanya.
11. Permasalahan-permasalahan pada aspek manajemen pemasaran, manajemen operasi, manajemen SDM, dan manajemen keuangan seperti yang terpapar pada poin 7 sampai 10, menunjukkan kesesuaian dengan teori Suparyanto yakni *"Kelemahan yang paling pokok yang dialami oleh sebagian besar usaha kecil adalah pada aspek manajemen"*.
12. Hanya 2 dari 7 narasumber menyatakan usahanya gagal dikarenakan pesaing. Seorang nasarumber menilai pesaing lebih unggul dalam pasar dan jaringan yang lebih kuat.
13. Hanya 1 narasumber yang menyatakan kegagalan usahanya dikarenakan kendala dengan pelanggan. Seorang nasarumber menyatakan kegagalan usahanya dikarenakan pelanggan dari luar pulau yang tidak membayar hutang pembelian barang, hal ini adalah yang terjadi pada kasus kegagalan usaha Rak.
14. Hanya 2 dari 7 narasumber menyatakan usahanya gagal dikarenakan kendala pada pemasok, lebih tepatnya yaitu harga bahan baku yang ditetapkan pemasok yang tidak sesuai atau cenderung mahal menyebabkan harga jual menjadi tinggi. Sehingga produk sulit terjual, karena kelemahan daya beli konsumen.
15. Hanya 1 dari 7 narasumber menyatakan kegagalan usahanya dikarenakan transisi usaha, yakni saat omset menurun drastis.
16. Dua dari 7 narasumber menyatakan usahanya gagal dikarenakan faktor perekonomian, yakni rendahnya daya beli masyarakat.
17. Faktor lain yang menjadi penyebab kegagalan usaha para lulusan diantaranya faktor kesibukan lain, faktor kesehatan lulusan, faktor cuaca buruk, dan perizinan usaha. Proses perizinan usaha yang membutuhkan waktu sangat lama menyebabkan kesulitan untuk memasarkan produk. Hal ini dialami oleh usaha Ceuyah, untuk mendapatkan nomor P-IRT dan label halal produk makanannya membutuhkan waktu lebih dari 1 tahun. Kendala cuaca buruk dialami usaha France Yoghurt, yaitu kesulitan mengakses lokasi pemasok yang terkena banjir.

Kendala Paling Sulit Diatasi dalam Mendirikan Usaha Baru para Lulusan

Berdasarkan hasil analisis, pembahasan mengenai kendala yang paling sulit diatasi para lulusan yang tidak mengalami kegagalan usaha adalah sebagai berikut:

1. Kesulitan menganalisis kelayakan usaha dari aspek modal, lokasi usaha, dan kelayakan produk yang harus terlebih dahulu mendapat kepercayaan calon konsumen. Pemilik usaha Biru Salon menyatakan kesulitan mendapatkan lokasi yang layak. Hal ini menurut Zimmerer dan Scarborough adalah dapat menjadi salah satu penyebab kegagalan usaha, seperti dalam kutipan berikut *"lokasi perusahaan sering kali dipilih tanpa*

penelitian, pengamatan, dan perencanaan yang layak. Beberapa pemilik bisnis baru memilih lokasi hanya karena ada tempat kosong. Akan tetapi, masalah lokasi terlalu riskan untuk dilakukan secara untung-untungan" (Zimmerer dan Scarborough , 2008). Pemilik usaha Biru Salon sampai saat ini masih menganalisis dan mencari lokasi yang layak untuk bisnisnya.

2. Tiga dari 5 narasumber menyatakan bahwa kendala yang paling sulit diatasi adalah faktor permodalan. Namun perbedaan kendala pada faktor permodalan yang dialami para lulusan yang tidak mengalami kegagalan usaha ini berbeda dengan kendala permodalan pada para lulusan yang mengalami kegagalan usaha. Jika para lulusan yang mengalami kegagalan menyatakan kendala permodalan adalah untuk memulai mendirikan usaha, para lulusan yang tidak mengalami kegagalan menyatakan kendala permodalan adalah untuk pengembangan usaha.
3. Pada usaha RC Fashion Muslim Indonesia, kendala manajemen SDM juga menjadi salah satu kendala yang paling sulit diatasi, karena kekurangan karyawan yang kompeten. Dari 5 narasumber, hanya pemilik RC Fashion Muslim Indonesia yang menyatakan kendala paling sulit adalah pada aspek manajemen SDM.
4. Terdapat 2 narasumber yang menyatakan kendala pada manajemen produksi menjadi kendala paling sulit. Pada usaha Entira Yoghurt, kendala produksi ini adalah ketiadaan mobil khusus untuk distribusi yogurt, hal ini disebabkan kekurangan modal. Sedangkan pada usaha Brownis Camer, kendala produksi disebabkan faktor cuaca yang buruk, bahan baku kacang harus dikeringkan di bawah sinar matahari langsung, apabila cuaca mendung proses ini akan terhambat.
5. Terdapat 1 narasumber menyatakan kendala paling sulit salah satunya adalah pada aspek keuangan, dikarenakan sering terjadi selisih pencatatan keuangan.
6. Terdapat 1 narasumber menyatakan kendala paling sulit salah satunya adalah persaingan usaha, banyaknya pesaing usaha sejenis Biru Salon.
7. Terdapat 1 narasumber menyatakan kendala paling sulit salah satunya adalah karena tidak memiliki pelanggan, seperti yang dialami usaha Brownis Camer.
8. Terdapat 2 narasumber menyatakan kendala paling sulit salah satunya pada aspek transisi usaha, yakni saat ramai atau sepi pembeli. Dan juga dikarenakan ketidakadaan bahan baku dan kurir.
9. Lalu ditemukan kendala lain yakni perizinan usaha yang lama mempengaruhi kesulitan pemasaran. Seperti yang dialami usaha Entira Yoghurt untuk memperoleh Merek Dagang dan nomor BPOM harus menunggu selama 2 tahun.

Cara Para Lulusan Mengatasi Kendala dalam Mendirikan Usaha Baru

Kendala yang dialami para lulusan berbeda-beda, cara mengatasi kendala-kendala ini pun berbeda-beda. Misalkan pada kendala permodalan, ada lulusan yang memilih mengajukan pinjaman modal ke bank, dan ada yang tidak mengajukan. Pada umumnya para lulusan mengumpulkan modal dari uang pribadi, teman ataupun orang tua. Perbedaan cara menangani kendala mendirikan usaha baru pun tidak dapat dibedakan antara lulusan yang

mengalami kegagalan dan yang tidak, tapi lebih kepada individu masing-masing. Lebih kepada prinsip setiap lulusan berwirausaha. Salah satu contohnya yaitu pemilik usaha RC Fashion Muslim Indonesia yang tidak mau mengajukan pinjaman modal ke bank dikarenakan hal tersebut riba, hal ini menunjukkan prinsip yang Ia anut sebagai seorang muslim.

Para lulusan yang tidak mengalami kegagalan beranggapan bahwa penurunan performa usaha adalah hal yang wajar, sehingga mereka tidak bermaksud untuk berhenti berwirausaha sekalipun performa usahanya sedang menurun. Mereka beranggapan bahwa suatu permasalahan pasti bisa dihadapi.

Hal ini bukan menjadi asumsi bahwa para lulusan yang mengalami kegagalan beranggapan sebaliknya. Lulusan yang mengalami kegagalan pun sudah berupaya mengatasi masalah-masalah pada usaha mereka, namun tetap tidak mendapat titik temunya. Sehingga menutup usaha menjadi jalan keluar dari permasalahan itu.

Semua lulusan yang mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha baru pasca mengikuti pelatihan WUB Jabar menyatakan tetap akan berwirausaha, baik akan merintis kembali usaha yang telah gagal, atau beralih merintis usaha yang baru.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang disusun sesuai perumusan masalah, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: 1) Setiap kasus kegagalan mendirikan usaha baru yang dialami para lulusan Program WUB Jabar Kelas Ide Bisnis itu unik. Dari 7 studi kasus kegagalan usaha baru yang telah diteliti, tidak ada kesamaan mutlak mengenai kendala yang menjadi penyebabnya. Kendala pada permodalan menjadi penyebab kegagalan tertinggi, sebanyak 6 narasumber menyatakan hal tersebut. Kendala pada permodalan juga menjadi penyebab kendala-kendala pada faktor lainnya. Penemuan ini membuktikan asumsi dari para penyelenggara program WUB Jabar benar, bahwa kendala pada permodalan adalah penyebab utama kegagalan usaha baru para lulusan. Ditemukan faktor penyebab kegagalan lainnya, yakni: (a) Perizinan usaha yang lama mempengaruhi kesulitan pemasaran; (b) Kondisi kesehatan wirausahawan yang kurang baik (sakit) menyebabkan kesulitan dalam mengelola usaha; (c) Cuaca yang buruk menghambat proses produksi. (2) Kendala yang paling sulit diatasi oleh usaha baru yang tidak mengalami kegagalan diantaranya: (a) Kendala dalam menganalisis kelayakan usaha; (b) Kendala pada permodalan menjadi hal yang paling sulit untuk diatasi, terkait modal yang dibutuhkan adalah untuk pengembangan usaha; (c) Kendala yang paling sulit pada aspek manajemen operasi terkait ketidaktersediaan alat yang dibutuhkan; (d) Kendala lainnya yang dianggap menjadi hal paling sulit adalah persaingan, pencatatan keuangan yang tidak benar, ketiadaan pelanggan, transisi usaha saat pembeli sedikit, perizinan usaha yang lama. (3) Perbedaan cara para narasumber menangani kendala pada usahanya tidak dapat dibedakan antara lulusan yang mengalami kegagalan dan yang tidak. Cara tiap lulusan menangani kendala lebih tergantung prinsip yang dipegang oleh masing-masing lulusan.

Berdasarkan hasil wawancara terhadap para narasumber mengenai saran mereka untuk program WUB Jabar, peneliti membuat rekomendasi untuk perubahan program Wirausaha Baru Jawa Barat yakni: (1) Pendampingan dilakukan lebih intensif, untuk selalu memberikan arahan kepada usaha baru para lulusan agar bisa mengatasi kendala-kendala, dan agar tidak mengalami kegagalan usaha. (2) Pelatihan dilakukan diseluruh kabupaten dan kota di Provinsi Jawa Barat untuk meningkatkan jumlah peserta, jangan hanya dilakukan di kota Bandung. (3) Lebih memperbanyak pelatihan praktik untuk meningkatkan keterampilan berwirausaha dibandingkan dengan teori berwirausaha. (4) Program WUB Jabar harus memilih para pendamping dari praktisi-praktisi ahli di bidang usaha yang beragam jenis. Misalkan untuk peserta yang ingin mendirikan usaha brownis, pertemukanlah dengan pendamping yang ahli pada usaha brownis. (5) Menciptakan program dana bergulir, untuk mengatasi kendala permodalan.

DAFTAR RUJUKAN

Alma, B. 2014. *Pengantar Bisnis.* Bandung: Alfabeta

Astamoen, Moko P. 2008. *Entrepreneurship dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*. Bandung: Alfabera.

Hisrich, Robert D., Peters, Michael P., Shepherd Dean A. 2008. *Entrepreneurship: Kewirausahaan.* Edisi 7. Jakarta: Salemba Empat.

Machfoedz, Mas'ud. 2015. *Kewirausahaan Metode, Manajemen, dan Implementasi.* Yogyakarta, Indonesia : BPFE

Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif.* Bandung: Alfabeta.

Suparyanto, R.W.. 2012. *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.

Suparyanto, R.W. & Bari, Abdul. 2014. *Pengantar Bisnis: Konsep dan Realita pada Usaha Kecil* (Cetakan ke-1). Tangerang: Pustaka Mandiri.

Suryana. 2008. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses.* Edisi 3 (Cetakan keempat). Jakarta, Indonesia : Salemba Empat.

Suryana. 2014. *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses.* Edisi 4. Jakarta, Indonesia : Salemba Empat.

Undang-undang No.20 tahun 2008 tentang UMKM.

Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Edisi 5, Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.

Artikel dapat diakses melalui : https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk
Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan Vol. 6 No. 1 Hal 45-58
p-ISSN 2303-324X, e-ISSN 2579-387X

STRATEGY BMT AL-ITTIHAD USING MATRIX IE, MATRIX SWOT 8K, MATRIX SPACE AND TWOS MATRIX

Nofrizal, Universitas Lancang Kuning
nofrizalfe@unilak.ac.id
Prama Widayat, Universitas Lancang Kuning
pramawidayat@yahoo.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan dan memilih strategi BMT Al Ittihad Rumbai dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis baik dari lingkungan internal seperti sumber daya organisasi, keuangan, anggota dan ekternal bisnis seperti pesaing, ekonomi, politik, dan lain-lain. Metode penelitian ini menggunakan Analisis EFAS, IFAS, Matrik IE, Matrik SWOT 8K, Matrik SPACE dan Matrik TWOS. Diharapkan dengan penelitian ini dapat membantu BMT Al Ittihad dalam memformulasi dan memilih strategi demi keberlangsungan BMT Al Ittihad di masa yang akan datang. Pengambilan sampel dalam peneltian ini menggunakan teknik purposive sampling yaitu pihak manajer dan pimpinan BMT Al Ittihad Rumbai di Pekanbaru. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa posisi strategi BMT Al-Ittihad Rumbai berada pada posisi pertumbuhan, stabilisasi dan agersif. Adapun pilihan strategi setelah mengunakan Matrik TWOS adalah penetrasi pasar, pengembangan pasar, integrasi vertikal, integrasi horizontal, dan stabilisasi (hati-hati).
Kata Kunci: Manajemen Strategi, Koperasi Syariah, Matrik TWOS.

ABSTRACT

This research aims to formulate and select BMT Al- Ittihad Rumbai strategy to face the changing of business environment both from internal environment such as organization resources, finance, member and external business such as competitor, economy, politics and others. This research method used Analysis of EFAS, IFAS, IE Matrix, SWOT-8K Matrix, SPACE Matrix and TWOS Matrix. our hope from this research it can assist BMT Al-Ittihad in formulating and selecting strategies for the sustainability of BMT Al-Ittihad in the future. The sample in this research is using purposive sampling technique that is the manager and leader of BMT Al-Ittihad Rumbai Pekanbaru. The result of this research shows that the position of BMT Al-Ittihad using IE Matrix, SWOT-8K Matrix and SPACE Matrix is in growth position, stabilization and aggressive . The choice of strategy after using TWOS Matrix is market penetration, market development, vertical integration, horizontal integration, and stabilization (careful).
***Keywords**: Strategic Management, Sharia Cooperative, TWOS Matrix.*

BACKGROUND

Competition of cooperatives in the city of Pekanbaru increasingly more competitive with increase the development of an area where the cooperative was established. Pekanbaru city is a city whereas many high rise buildings have been established and will continue to grow. Pekanbaru City is also the best investment destination in Indonesia for investors of Sindo Weekly magazine (12.com, 2016). Currently the number of cooperatives active in the city of Pekanbaru amounted to 371 from the previous year only 300 with total cooperative 900 cooperatives (cooperatives and SMEs, 2014). This is certainly not separated from the role of government in the development of cooperatives in the city of Pekanbaru. Cooperatives and SMEs under the city government Pekanbaru has launched several policies to make cooperatives in the city of Pekanbaru develop and advance.

Cooperatives can't separated with the community where the cooperative was built because the community that will cooperate with each other to get what they want. By becoming members of the cooperative, each member of the cooperative has different behaviors such as wants fulfilled and needs then members of the cooperative will feel satisfied and trusty (Arizal .N, 2016) BMT Al-Ittihad Rumbai is one of the non-bank financial institutions. Baitul Maal wa Tamwil (BMT) as a mission-driven economic institution empowering small and small entrepreneurs applying sharia principles, it has been proven to play a role in building the economy of the people, especially the lower layers. With the increasing economic development in Pekanbaru city, today we can be seen with many emerging financial institutions that apply the principles of Islamic Sharia such as Syariah banking, Sharia Pawnshops, Sharia Insurance, Sharia co-operatives and Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) in Pekanbaru city, it is causing every Sharia financial institution to be demanded to be more creative and innovative because of the increasingly competitive level of non-bank business to survive and beat the business competitors.

With this condition, it will arise news another non-bank financial institutions, so it will changes in consumer behavior as members of BMT Al-Ittihad Rumbai, so BMT can't just stand alone in the position. As we know BMT Al-Ittihad located close to the Chevron Fasifik Indonesia (CFI) complex of course full and voluntary members of BMT Al- Ittihad flat is the employee (CFI) but in 2020 the exploitation contract in 2020 will be exhausted. Based on the circumstances it takes a formulation activity and strategy implementation for BMT Al-Ittihad Rumbai which started operations on 15 June 2000 and currently has three branches in Pekanbaru City can compete and survive with increasingly competitive competition..

According to (Wheelen. Thomas L, 2016) strategic management is a series of decisions and managerial actions that determine the company's performance in the long run. These include environmental observations (external and internal), strategy formulation (long-term planning), strategy implementation, evaluation, and control. The field of strategic management science emphasizes the observation and evaluation of opportunities and threats of the environment by looking at the strengths and weaknesses of the company.

Strategic management is in principle a decision-making that will determine whether an organization is superior, able to survive, or face death.

According Porter M (David, 2011) proposes a five-force model as a tool for analyzing an industry's competitive environment can be defined as a group of companies that produce the same product or service or close substitute. Internal factor evaluation will emphasize the identification and evaluation of strengths and weaknesses of firms in the business functional areas, including management, marketing, finance / accounting, production / operations, training and HR development, management information systems, and relationships between business areas. The strategic planner / development will be effective by using the SWOT analysis to achieve the organization's objectives (Ayub, Razzaq, Aslam, & Iftekhar, 2013). The SWOT has four factors namely the factors of strength, weakness, opportunities and threats while the SWOT-8K Matrix is a development of the SWOT-4K Matrix (Muhammad, 2013).

The purpose of this Matrix IE, Matrix SPACE usage is to know how the position of strategy BMT Al-Ittihad Rumbi Pekanbaru, the SPACE Matrix shows two internal provinces namely financial strength (FS) and competitive advantage (CA) while in external factor also has two provinces namely environmental stabilization (ES) and Industrial Strength (IS). All these factors are critical to achieving the goals of the company and the overall position of the company (Agus Prayitno, Suprapti Supardi, 2012).

RESEARCH METHOD

Research using qualitative methods, According (Sugiyono, 2012) argued that the qualitative method of describing and understanding the meaning behind the data that looks. In this research to get information data we use source from two type there are primary and secondary data. The research method used interview technique, questionnaire, observation and literature study. In this research, data analysis in the process with qualitative approach with the following stages: Vision and Mission Setting, IFAS Matrix (Internal Strategic Factors Analysis Summary) there is evaluation of strengths and weaknesses of firms in the business functional areas, including management, marketing, finance / accounting, production / operations, training and HR development, management information systems, and relationships between business areas. EFAS Matrix (External Strategic Factors Analysis Summary) there are two analysis the general environment and environmental industries. To determine the strategic position using IE Matrix (Mirzakhani, Parsaamal, & Golzar, 2014), SWOT-8K Matrix (Nofrizal, 2016) and SPACE Matrix (Nurlaelasari, et all, 2014). As for the selection strategy using TWOS Matrix (Hashemi, et all, 2012).

RESULTS AND DISCUSSION

BMT Al-Ittihad Rumbai is the business development of the Islamic Education Unity Foundation (YKPI) Rumbai, by implementing the principle of Cooperation in accordance with Act No. 25 of 1992 on Cooperatives, but using the principle of Sharia Cooperative, started operations since June 15, 2000 with

the name Baitul Maal Wat Tamwil Al-Ittihad, incorporated as of 31 January 2001 Number. 272 / BH / DISKOP & UKM / 3 / X / 2001, Letter of Business License (SITU) number 517 / H / UPT / WK-2003, and BMT Optional Certificate number 034 / PINBUK / Riau / XI / 2000, addressed Cemara No. complex. 418, Camp PT. CPI, Rumbai Pekanbaru.

The vision carried by BMT Al-Ittihad is *"Become an integrated Islamic da'wah center to create a civil society that is prosperous born and inner and happy world and hereafter"*.

Mission "*To encourage the creation of people in the field of Islamic muamalat business development*".

After we look and analysis vision and mission BMT Al-Ittihad Rumbai we sure that vision and mission was suitable with core business management to capture opportunity in Pekanbaru City. Next analyzing using general environmental analysis and industrial environment consisting of economic, social, politics, environment, technology, competitor, newcomer, buyer, supplier, product of substitute hence EFAS analysis of external environment BMT Al-Ittihad Rumbai found as in table 1 below. We found that BMT Al-Ittihad in good condition with positive value.

Table 1. EFAS (External Environment) BMT Al-Ittihad Rumbai

Opportunity	**Weight**	**Scale**	**Score**
Implementation of laws on cooperatives from central and local government	0.02	4	0.08
Government programs and advance cooperative progress	0.02	4	0.08
Public economic conditions such as (Revenue, Expenditure)	0.12	4	0.48
The state of Chevron's condition in the future	0.07	4	0.28
The opening of bridge transportation access	0.05	3	0.15
The proliferation of continuous increases in the price of goods (inflation)	0.09	4	0.36
Slow market growth	0.05	4	0.20
The number of people residing around BMT Al-Ittihad is a potential market share	0.21	4	0.84
Population around BMT Al-Ittihad Rumbai is Islamic	0.09	4	0.36
Technological advances (WA, Internet, Computers, etc.) are very rapid in an effort to improve business efficiency in the environment BMT Al-Ittihad and society	0.12	4	0.48
Threat	**Weight**	**Scale**	**Score**
The amount of high competition between similar financial institutions and other conventional financial institutions	0.03	4	0.12
Easier institutions / individuals to open cooperatives	0.04	3	0.12
There are many replacement products that people can choose when they want to use cooperative services	0.05	4	0.20
The buyer's bargaining power has a major influence on the operation of BMT Al-Ittihad Rumbai	0.01	4	0.04
There are many suppliers to support / support the business operations of BMT Al-Ittihad	0.03	4	0.12
Total	**1**		**3.91**

Based on table 1 above about the analysis of the external environment BMT Al-Ittihad Rumbai city Pekanbaru we know that BMT Al-Ittihad condition was positioned positively with the value 3.91, then from the value of opportunities found the factors of technological progress and economic circumstances that the community's income in good condition with score 0.48, this shows that BMT Al-Ittihad Rumbai has a great opportunity to capture the cooperative market opportunities in Pekanbaru City with this condition is also of course BMT Al-Ittihad to advance and grow also larger.

While on the threat factor is known value that has a big influence on the future of BMT Al-Ittihad Rumbai is the amount of high competition between similar financial institutions, Easy to open cooperatives and there are many products replacement, with this condition BMT Al-Ittihad will not be easy to go forward and compete , but this threat can be over by harnessing the power still held to be discussed in the IFAS 2 next table.

Table 2.IFAS (Internal Environment) BMT Al-Ittihad Rumbai

Strength	**Weight**	**Scale**	**Score**
Qualified human resources	0.05	4	0.20
There are skills development and motivation programs for employees	0.01	3	0.03
Have career development programs for employees	0.11	3	0.33
Having SOP (Standard Operating Procedure) in running the business	0.07	3	0.21
There are rewards and punishments for outstanding employees and mistakes	0.05	3	0.15
The current financial condition of BMT Al-Ittihad	0.08	3	0.24
Amount of Debt with ability to repay debt	0.05	3	0.15
Have other business units to support BMT Al-Ittihad business other than cooperatives	0.09	1	0.09
Have innovative products offered to the public / customers	0.09	3	0.27
Has a wide market segmentation for BMT Al-Ittihad products	0.08	4	0.32
It has facilities and several branches for easy reach by the community / customers	0.03	3	0.09
BMT Al-Ittihad already known by the public	0.04	3	0.12
Ease of requirement to become a new member	0.05	4	0.20
Weakness	**Weight**	**Scale**	**Score**
The service capabilities of BMT Al-Ittihad Rumbai employees	0.01	3	0.03
The state of communication between employees and between leaders and employees	0.03	3	0.09
Employee wellbeing so far	0.05	3	0.15
Relationship between management and employees	0.03	3	0.09
Implementation of SOP (Standard Operating Procedure) which has been made by the management	0.03	3	0.09
The physical condition (Building) BMT Al-Ittihad	0.02	3	0.06
Not so much promoting new customers	0.01	3	0.03
effective promotion through advertisements and newspapers	0.01	3	0.03
Have a programmed and programmed marketing strategy	0.01	3	0.03
Total	**1**		**3.00**

Based on table 2 above obtained internal calculation results BMT Al-Ittihad Rumbai show the same positive with the results obtained in the previous

EFAS table. From the power factor, it know that the strongest strength factor is to have a career development program for employees, BMT Al-Ittihad's current financial condition and has wide market segmentation for BMT Al-Ittihad products. While on the weakness factor there are some that have a big effect on BMT Al-Ittihad is the welfare of employees over the years and Implementation of SOP (Standard Operational Procedures) that have been made by the management. Based on these factors then the total score score of BMT Al-Ittihad Rumbai is 3.00 this means the condition of BMT at this time remain in good condition but must keep improving on the weakness. In addition, some of the weaknesses of the piles of many human resource problems (HR). Therefore, this problem can be solved in many ways such as training, reward and punishment or can also improve the system of recruitment of employee to get reliable man power.

From the calculation table IFAS and EFAS obtained EFAS value of 3.91 and score for IFAS results of 3.00. When converted into the IE Matrix Diagram, then it is located in boxes 1 and 5, where the results of the firm enter into the Growth and Stability phases see figur 1 below

	Strong (3.0-4.0)	**Medium (0.2-2.99)**	**Low (0.1-1.99)**
Strong (3.0-4.0)	**1. Growth** Concentration Through Vertical Integration	**2. Growth** Concentration Through Horizontal Integration	**4. Retrenchment** Restructuring
Medium (0.2-2.99)	**5. Stability** Watch Out	**5. Growth** Concentration Through Horizontal Stability Integration No change in strategy profit	**6. Retrenchment** Partial Closure business
Low (0.1-1.99)	**7. Growth** Concentric Diversification	**8. Growth** Diversified Conglomerate	**8. Retrenchment** Bankrupt or Liquidation

Figure 1. Matrix IE BMT Al-Ittihad Rumbai

Based on the IE Matrix image above the strategy that can be used is growth (growth) through vertical integration of construction this means BMT Al-Ittihad can use growth strategy Integration strategy is a strategy to seek ownership or improve control of company suppliers. The strategy is particularly appropriate when the company's suppliers are not reliable, overpriced, or do not meet the needs of the company or seek ownership of the distribution of products to customers by acquiring product distribution.

Besides using IE Matrix, this research also uses SWOT 8K Matrix. This matrix has eight (sub) quadrants. The SWOT-8K matrix is useful for

formulating corporate planning because this matrix will show what strategy is appropriate to use. This matrix is derived from the difference between EFAS and IFAS values. The result of calculating the value of the difference of opportunity and the threat from external factor is the value of 2.71. While the difference between strength and weakness of internal factors with value 1.80. Based on these results it can be concluded that the position of BMT strategy Al-Ittihad Rumbai is in the Stable Growth Strategy (stable Growth Strategy) or in the quadrant IA as in Figure 2 below

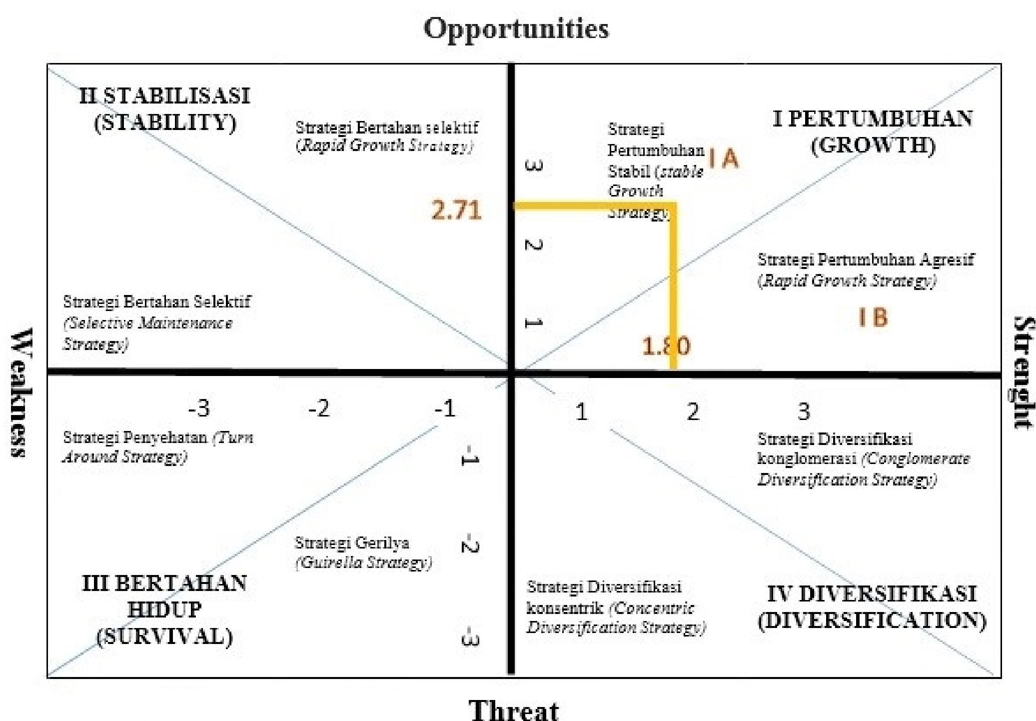


Figure 2. Matrix SWOT 8K BMT Al-Ittihad Rumbai

Based on the above picture 2 it can be retrieved that the right strategy that can be done by BMT Al-Ittihad is a Growth Stable Strategy (stable Growth Strategy). This strategy means that this strategy is usually done by companies that have many power items, while they are in an industry with high attractiveness. Simply put, the company is having the strength or ability to expand, because of its attractive external conditions, and favorable internal conditions. Ability here could be in the form of financial resources (can be own funds or funds from third parties), or resources of any kind. As a business organization, instinct to always grow is always there. There are two strategies for growth that is (concentration) and Diversification (diversification).

Next use the SPACE Matrix consisting of a four-quadrant framework consisting of aggressive, conservative, defensive, and comprehensive strategies, in which these four quadrants indicate which strategy best fits a particular organization. The SPACE Matrix Axis depicts two internal dimensions and two external dimensions. Two internal dimensions include strength (financial strength = FS) and competitive advantage (CA).

Results after using the SPACE Matrix by observing the four demands and

distributing questionnaires to BMT Al-Ittihad it was found that the position of BMT Al-Ittihad Rumbai was in the Aggressive position with the total value of horizontal axis 1.75 while the vertical axis 1.70.

Table 3. Matrix Space BMT Al-Ittihad Rumbai

Financial Strength (FS)	Rating	Environmental Stability (ES)	Rating
a. ROI	3	a. Technology changes	-3
b. Leverage	3	b. Competition Pressure	-2
c. Liquidity	4	c. Demand Diversity	-1
d. Working capital	4	d. Price competition	-1
		e. Inflation Rate	-2
14/4	**3.50**	**9/5**	**-1.8**
Competitive Advantages (CA)	**Rating**	**Industrial Strength (IS)**	**Rating**
a. Market share	-1	a. Growth Potential	3
b. Quality Products and awards	-2	b. Resource Utilization	3
c. Customer loyalty	-1	c. Ease of Entry into Industry	3
d. Knowledge of technology	-2	d. Productivity	4
6/4	**-1.5**		**3.25**
		Total Axis Horizontal	**1.75**
		Total Axis Vertical	**1.70**

Based on the above table it is known that the state of BMT Al-Ittihad Rumbai in the state of aggressive strategy see figure 3 below, the strategy has meaning means the company is in a good position to use its internal strength to take advantage of external opportunities, overcome internal weaknesses, and avoid external threats. Thus, market penetration, market development, product development, backward integration, forward integration, horizontal integration and conglomerate diversification (concentric diversification, horizontal diversification can be one effective strategy that can be used by BMT Al-Ittihad Rumbai.

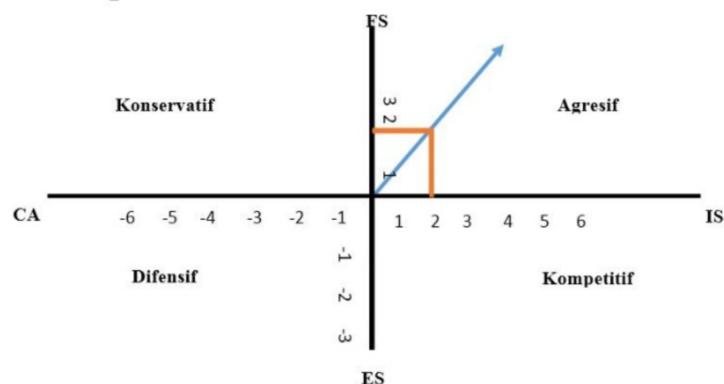


Figure 3. Matrix SPACE BMT Al-Ittihad Rumbai

The last stage in BMT Al-Ittihad Rumbai strategy development is the selection of strategy using TWOS matrix see table 6 after considering EFAS Matrix, IFAS Matrix, IE Matrix, SWOT 8K Matrix and SPACE Matrix. Based

on the TOWS Matrix then BMT Al-Ittihad Rumbai can choose and use some formulation of strategy to run the cooperative in the future that is as follows:

1. Maximize the 4 branches that are owned now by providing maximum service to customers.
2. Creating attractive programs to new and old prospective customers such as products for children's education, umrah and haji
3. Maximize the program for human resource development to improve HR performance.
4. Create a growth strategy by opening a business unit that is related to a business unit or unrelated to a business unit
5. Partnering with SMEs and SMEs in the city of Pekanbaru.
6. Create a interesting campaign to prospective new customers and old customers by way of computing between the cooperative industry in the city of Pekanbaru such as promotion of interest credit and ease of lending.
7. Provide an understanding to the employee that our cooperative is the best cooperative in Pekanbaru city with a series of award.

BMT Al-Ittihad Rumbai is a business unit that moves to save and borrow with the concept of cooperative sharia. With the advancement of the region and the increasing number of people increasing the day it becomes an opportunity for entrepreneurs or investors as well as to capture economic opportunities to generate profits. Cooperatives as a means of financing that have mutual cooperation attitude also appear including BMT Al-Ittihad as a cooperative sharia. With the increasing number of emerging cooperatives and financial institutions, competition is inevitable for it needed a strategy in order to compete and survive in the future.

The result of this research shows that BMT Al-Ittihad fringe is in good position this is indicated by 3 matrix that is IE matrix, SWOT 8K matrix and SPACE Matrix like table 5 below.

Table 5. BMT Al-Ittihad strategic position using IE Matrix, SWOT 8K Matrix, SPACE Matrix

Matrix IE	**Matrix SWOT 8K**	**Matrix SPACE**
Growth Strategy Vertical Concentration	Growth & Stable Strategy (stable Growth Strategy	Aggressive Strategy

Based on the picture above can be concluded that BMT Al-Ittihad Rumbai strategy is in a healthy position. Under these circumstances, BMT Al-Ittihad can do many things for future strategies such as market penetration, market development, product development, backward integration, forward integration (a strategy implemented by gaining control over the distribution channels, from distributors to retailers), horizontal integration and diversification of conglomerates.

Table 6. Matrix TWOS BMT Al-Ittihad Rumbai

	STRENGTH **K.1** Qualified human resources **K.2** There are skills development and motivation programs for employees **K.3** Have career development programs for employees **K.4** Having SOP (Standard Operating Procedure) in running the business **K.5** There are rewards and punishments for outstanding employees and mistakes **K.6** The current financial condition of BMT Al-Ittihad **K.7** Amount of Debt with ability to repay debt **K.8** Have other business units to support BMT Al-Ittihad business other than cooperatives **K.9** Have innovative products offered to the public / customers **K.10** Has a wide market segmentation for BMT Al-Ittihad products **K.11** It has facilities and several branches for easy reach by the community / customers **K.12** BMT Al-Ittihad already known by the public **K.13** Ease of requirement to become a new member	**WEAKNESS** **W.1** The service capabilities of BMT Al-Ittihad Rumbai employees **W.2** The state of communication between employees and between leaders and employees **W.3** Employee wellbeing so far **W.4** Relationship between management and employees **W.5** Implementation of SOP (Standard Operating Procedure) which has been made by the management **W.6** The physical condition (Building) BMT Al-Ittihad **W.7** Not so much promoting new customers **W.8** effective promotion through advertisements and newspapers **W.9** Have a programmed and programmed marketing strategy
OPPORTUNITY **P.1** Implementation of laws on cooperatives from central and local government. **P.2** Government programs and advance cooperative progress. **P.3** Public economic conditions such as (Revenue, Expenditure) **P.4** The state of Chevron's condition in the future **P.5** The opening of bridge transportation access **P.6** The proliferation of continuous increases in the price of goods (inflation). **P.7** Slow market growth **P.8** The number of people residing around BMT Al-Ittihad is a potential market share. **P.9** Population around BMT Al-Ittihad Rumbai is Islamic **P.10**Technological advances (WA, Internet, Computers, etc.) are very rapid in an effort to improve business efficiency in the environment BMT Al-Ittihad and society	**SO STRATEGI** 1. Maximize the 4 branches that are owned now by providing maximum service to customers **(P10,P5,P2,K6,K9,K10,K12)** 2. Creating attractive programs to new and old prospective customers such as products for children's education, umrah and hajj **(P9,P5,P10,K9,K12,K13)** 3. Maximize programs for HR developers to improve HR performance **(K1,K2,K3,P3,P6)** 4. Create a growth strategy by opening a business unit that is related to a business unit or unrelated to a business unit **(K6,K10,K12,P4)** 5. Partnering with SMEs and SMEs in Pekanbaru city **(P10,P3,P7,K6,K10)**	**WO STRATEGY** 1. Provide motivation to employees both morally and materially as well as provide opportunities for employees to grow **(P8,P9W1,W2,W3)** 2. Make interesting promotional strategies by creating events like religious events **(P3,P4,W8,W9,W7)** 3. Create programs in the form of joint activities between the leadership and subordinates **(W4, P10)**
THREAT **A.1** The amount of high competition between similar financial institutions and other conventional financial institutions **A.2** Easier institutions / individuals to open cooperatives **A.3** There are many replacement products that people can choose when they want to use cooperative services **A.4** The buyer's bargaining power has a major influence on the operation of BMT Al-Ittihad Rumbai **A.5** There are many suppliers to support / support the business operations of BMT Al-Ittihad	**ST STRATEGY** 1. Creating an attractive promotion to prospective new customers and old customers by way of computing between the cooperative industry in the city of Pekanbaru such as the promotion of interest credit and ease of lending **(A1,A2,K6,K7,K10,K9)** 2. Provide understanding to employees that our cooperative is the best cooperative in Pekanbaru city with a series of achievements and awards **(A3,K1,K2,K3)**	**WT STRATEGI** 1. There should be special attention to the facilities owned by BMT Al-Ittihad at this time **(A1,A2,A3,W6)** 2. Making a comparative study to banks further applies it to BMT Al-Ittihad to improve customer service **(A1,A2,A3)**

The above strategies can be formulated into the TWOS matrix including maximizing the 4 branches that are owned now by providing maximum service to the customer in accordance with the opinion of (Firdaus, 2011)with the title of research to build and implement balanced scorecard on public sector, attractive programs to new and old prospective customers such as products for children's education, umrah and hajj and maximizing program for human resource developers to improve HR performance.

As for the reason why BMT Al-Ittihad Rumbai should focus on maximizing 4 branches and improving the ability of employees this is in accordance with the revelation (Supriyadi, 2017) that the results show that the motivation and managerial effect on employee performance because of financial ability is quite good plus the number of customers the many as well as the esteem-pricing from the government or institution that can be a good image. The best way to convey this is to use the marketing strategy in accordance with the opinion (Saputro, A. S., Hidayat, K., & Yulianto, 2016) that the results of the research show the appropriate strategy for PT. Telkomsel Branch Malang is an intensive strategy consisting of market penetration, market development, and product development.

CONCLUSIONS

From the result of this research, it can be concluded that BMT Al-Ittihad as sharia cooperative has strategy formulation BMT Al-Ittihad Rumbai can use growth strategy, aggressive and stability while position of BMT strategy Al-Ittihad Rumbai is in good position because it is in positive quadrant that is aggressive , growth, and stabilization while from the three matrix IE matrix matrix SWOT 8K and matrix SPACE matrix all show good performance which is suggested to use growth strategy and stabilization after known from TWOS matrix analysis to formulate strategy found some strategy that can be selected BMT Al- Ittihad among them maximize 4 branches that already exist that is branches. Rumbai branches. Panam and branches. Duri, open cooperation with SMEs and SMEs, maximize the performance of the customers by creating programs opening business units, conducting programs or promotional products related to Islamic religious values.

While the advice of BMT Al-Ittihad Rumbai is BMT Al-Ittihad Rumbai should be able to analyze the external and internal environment because this environment is very fast changing and sometimes not terpredeksi by the management then create a list of especially list for top leaders and managers, BMT Al-Ittihad maximizing the advantages possessed now as a positive image both government and private and customers, BMT Al-Ittihad can use social media as a product promotion tool to potential customers or existing customers, BMT Al-Ittihad can use existing finance by making diversified products to society in accordance with the needs of today's society and religious programs quite often done in the city of Pekanbaru is a good opportunity for BMT Al-Ittihad to serve as a sponsor to introduce products BMT to the city of Pekanbaru.

REFERENCES

12.com, R. 2016. *Pekanbaru Tujuan Investasi Terbaik di Indonesia*. Retrieved from http://www.riau12.com/read-501-3921-2016-03-14-pekanbaru-tujuan-investasi-terbaik-di-indonesia.html

Agus Prayitno, Suprapti Supardi, E. D. N. 2012. Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditas Sayuran Unggulan Di Asosiasi Aspakusa Makmur Kabupaten Boyolali. *MEDIAGRO*, 8(2), 8–20.

Arizal .N, N. 2016. Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Kepuasan Anggota Pada Koperasi Syariah (Studi Kasus Pada Bmt Al-Ittihad Pekanbaru). *Daya Saing*, 4(4), 192–199.

Ayub, A., Razzaq, A., Aslam, M. S., & Iftekhar, H. 2013. A Conceptual Framework on Evaluating SWOT Analysis as the Mediator in Strategic Marketing Planning through Marketing Intelligence. *Business and …*, 2(1), 91–98. Retrieved from http://www.ejbss.com/Data/Sites/1/vol2no1april2013/ejbss-vol-2-no-1_april2013.pdf#page=150

David, F. R. 2011. *Strategic Management Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Pearson education, Salemba Empat.

Firdaus, D. W. 2011. Membangun dan implementasi balanced scorecard pada sektor publik. *Jurnal. Bidang Ekonomi*. Majalah Unikom, 9(1).

Hashemi, N. F., Mazdeh, M. M., Razeghi, A., & Rahimian, A. 2012. Formulating And Choosing Strategies Using SWOT Analysis and QSPM Matrix : A Case Study Of Hamadan Glass Company. *International Conference on Computers & Industrial Engineering*, 3(4), 366–371.

Mirzakhani, M., Parsaamal, E., & Golzar, A. 2014. Strategy Formulation with SWOT Matrix: A Case Study of an Iranian Company. *Global Business & Management Research*, 6(2), 150–168. Retrieved from http://www.systems.wsu.edu/scripts/wsuall.pl?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=98850616&site=bsi-live

Muhammad, S. 2013. *Manajemen Strategik Konsep dan Alat Analisis*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Nofrizal, N. 2016. Strategi Tumbuh Dan Bersaing Di Industri Asuransi (Studi Kasus Pada BPJS Ketenagakerjaan Pekanbaru). *Pekbis Jurnal*, 8(3), 228–240.

Nurlaelasari, R., Yopita, M., & Durahman, A. 2014. Corporate Strategic Management Analysis of PT Ultrajaya Milk Industry and Trading

Company Tbk. *International Journal of Science and Research* (IJSR), 3(6), 2178–2183.

Saputro, A. S., Hidayat, K., & Yulianto, E. 2016. Perencanaan Strategi Pemasaran Paket Data Kampus Dalam Persaingan Di Bidang Paket Data Internet (Studi Kasus Pada Pt. Telkomsel Cabang Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 36(1), 163–169.

Sugiyono, P. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Supriyadi, D. 2017. Pengaruh Motivasi Dan Manajerial Terhadap Kinerja Karyawan Bank. *Value: Journal of Management and Business*, 1(2).

Wheelen. Thomas L, H. J. D. 2016. *Strategic Management and Business Policy TOWARD GLOBAL SUSTAINABILITY*. (13th Edition, Ed.). Pearson.

Artikel dapat diakses melalui : https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk
Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan Vol. 6 No. 1 Hal 59-82
p-ISSN 2303-324X, e-ISSN 2579-387X

PENGARUH PENGALAMAN EKONOMI, KONTROL DIRI SERTA PENDAPATAN SISWA TERHADAP PERILAKU EKONOMI SISWA SMA DI KECAMATAN PASIR BELENGKONG KABUPATEN PASER

Ning Faidah, SMA Negeri 1 Pasir Belengkong
ningfaidah@gmail.com
Harti, Universitas Negeri Surabaya
harti@unesa.ac.id
Waspodo Tjipto Subroto, Universitas Negeri Surabaya
waspodosubroto@unesa.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengalaman ekonomi, kontrol diri dan pendapatan siswa SMA terhadap perilaku ekonomi SMA di Kecamatan Pasir Belengkong kabupaten Paser. Populasi penelitian ini adalah siswa kelas X dan XI SMA tahun 2016/2017. Teknik pengumpulan data menggunakan dokumentasi dan kuesioner/angket, metode proporsional random sampling. Hasil analisis menunjukkan bahwa secara parsial pendapatan siswa tidak berpengaruh signifikan terhadap perilakuan ekonomi sedangkan pengalaman ekonomi dan kontrol diri berpengaruh signifikan dan positif terhadap perilaku ekonomi siswa. Sedangkan secara simultan pengalaman ekonomi, kontrol diri dan pendapatan siswa berpengaruh signifikan terhadap perilaku ekonomi siswa. Pengaruh positif ditunjukkan dengan pemberian pengalaman ekonomi secara kontinu melalui pembiasaan dan adanya kontrol diri yang kuat dari setiap individu menentukan perilaku ekonomi rasional setiap siswa. Pembiasaan dalam sehari-hari terkait pengalaman ekonomi perlu ditingkat dan dalam penelitian selanjutnya kontrol informasi perlu ditambahkan.
Kata Kunci: Pengalaman Ekonomi, Kontrol Diri, Pendapatan Siswa, Perilaku Ekonomi.

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of economic experience, self-control and income of high school students on the behavior of high school economics in Pasir Belengkong District Paser district. The population of this study are students of class X and XI High School year 2016/2017. Data collection techniques using documentation and questionnaire / questionnaire, the method of proportional random sampling. The result of the analysis shows that partially the student's income does not have significant effect on the economic performance while the economic experience and self-control have a significant and positive influence on the students' economic behavior. While simultaneous economic experience, self-control and student income have a significant effect on student economic behavior. Positive influence is indicated by the provision of

continuous economic experience through habituation and strong self-control of each individual determines the rational economic behavior of each student. Daily habits related to economic experience need to be improved and in subsequent research the control of information needs to be added.
***Keywords**: Economic Experience, Self Control, Student Income, Economic Behavior.*

PENDAHULUAN

Perilaku ekonomi merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh setiap individu dalam kegiatan sehari-hari. McEachen (2001) mengartikan ekonomi sebagai ilmu yang mempelajari perilaku individu dan masyarakat dalam menentukan pilihan atau sumber daya langka dalam rangka meningkatkan kualitas hidupnya merupakan suatu perilaku ekonomi. Perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong ditunjukkan dengan tindakan konsumsi dan produksi disamping sekolah. Kegiatan konsumsi yang dilakukan siswa meliputi 95% konsumsi akan baju sekolah, 50% konsumsi akan buku sekolah, 98% iuran kelas dan 60% siswa melakukan infak. Konsumsi kebutuhan lain termasuk asesories, baju, hp, dan kesenangan lainnya. Selain itu dari seluruh siswa terdapat 42% siswa melakukan produksi dengan melakukan jualan *on line* dan membuat makanan untuk dititipkan dikantin sekolah. Proporsional perilaku ekonomi yang dilakukan siswa SMA terdapat kecenderungan mengutamakan keinginan daripada kebutuhannya. Masyarakat Pasir Belengkong mayoritas sebagai petani sawit yang memungkinkan siswa untuk ikut dalam kegiatannya. Hal ini mengarahkan siswa untuk dapat bertanggungjawab dalam perilakunya. Pengamatan selama mengajar di SMA Pasir Belengkong menunjukkan bahwa siswa SMA dalam melakukan perilaku ekonomi kurang menggunakan skala prioritas. Kecenderungan untuk menggunakan pendapatannya tanpa mempertimbangkan orientasi masa depan. Sehingga pada saat siswa dihadapkan pada kebutuhan keuangan dikelas XII 80% siswa mengalami keterbatasan dana dan mereka akan kebingungan karena tidak mempunyai simpanan yang bisa digunakan. Padahal pendapatan siswa tidak hanya berasal dari uang saku saja tetapi juga adanya bantuan pemerintah untuk bisa digunakan pada saatnya. Dari jumlah siswa 420 orang di SMAN 1 Pasir Belengkong 90% siswa menerima uang lebih dari kebutuhannya. Sedangkan siswa yang memperoleh bantuan dari pemerintah dalam bentuk seperti BSM, Indonesia pintar, Kaltim cemerlang Paser Kemilau dan bantuan BAZ sebanyak 50% dari jumlah siswa. Sedangkan 15% siswa anak dari orang tua berstatus pegawai negeri sipil dan 35% adalah orang tua dengan bekerja sebagai pemilik perkebunan sawit dengan penghasilan lebih dari Rp. 10.000.000,’per bulan. Orang tua pada umumnya memberikan uang saku dalam bentuk bulanan begitu juga dengan beasiswa oleh pemerintah setiap enam bulan sekali. Hal ini sebenarnya merupakan suatu pembelajaran akan pengelolaan keuangannya sendiri secara mandiri.

Pengalaman ekonomi merupakan bentuk hasil sosialisasi oleh agen sosialisasi memberi peran penting dalam menentukan perilaku ekonomi. Miller dan Yung (1990) menyebutkan bahwa pemberian pengalaman ekonomi

dilakukan dalam bentuk pemberian uang saku mulai dari masa anak-anak. Pemberian uang saku merupakan bentuk pelatihan tanggungjawab atas keuangan yang dimilikinya. Beutler dan Dickson (2008) menyebutkan bahwa pemberian sosialisasi ekonomi berdampak pada perilaku ekonomi remaja. Pengalaman sebagai salah satu faktor perilaku ekonomi seseorang berasal dari sosialisasi yang dilakukan oleh agen sosialisasi. Faktor internal yang mempengaruhi pengalaman ekonomi adalah kontrol diri yang merupakan pengendalian diri atas segala sesuatu yang akan dilakukan. William (2007) menyebutkan bahwa remaja mengadakan penginternalisasian moral yaitu melalui tingkah laku moral yang kemudian oleh tanggungjawab batin sendiri karena menjadi remaja berarti mengerti nilai-nilai, mengerti tidak hanya memperoleh pengertian saja, melainkan juga dapat menjalankan atau mengamalkannya. Siswa SMA sebagai remaja dalam perkembangan psikologinya masih sering lupa akan masa depannya (Firmansyah, 2014). Hal ini terbukti dari penelitian Nurasiyah (2010) menunjukkan bahwa di kota Bandung siswa mengelurkan uang sebanyak 61% untuk jajan dan hanya 1,51% saja yang digunakan untuk menabung. Padahal Nababan dan Sadalia (2013) menjelaskan bahwa siswa SMA adalah salah satu komponen masyarakat yang akan memberi pengaruh cukup besar terhadap perekonomian.

Pengalaman merupakan guru yang paling utama. Pengalaman dapat diartikan juga sebagai *memori episodic* yaitu memori yang menerima dan menyimpan peristiwa yang terjadi atau dialami individu pada waktu dan tempat tertentu, yang berfungsi sebagai *referensi otobiografi*. Anderson (2007) menjelaskan bahwa dalam kerucut pengalaman (*Cole's of Experience)* memberikan suatu hasil secara langsung dari suatu pengalaman konkrit, kenyataan yang ada dilingkungan kehidupan seseorang sampai kepada lambang (abstrak) saja. Hal ini menjelaskan bahwa dalam kerucut pengalaman tersebut semakin keatas puncak kerucut semakin abstrak pengalaman yang diperolehnya, artinya dalam proses memperoleh pengalaman seseorang tidak mengalami langsung tetapi hanya melalui abstrak saja.

Pengalaman langsung merupakan pengalaman yang diperoleh dengan melibatkan indera penglihatan, pendengaran, perasaan, penciuman, dan peraba (Syah, 2003). Perolehan pengalaman dari seseorang diartikan sebagai hasil sosialisasi dari agen sosialisasi. Menurut Cooley dalam Sunarto (2004) menjelaskan akan teorinya bahwa seseorang akan melihat pantulan dirinya berdasarkan apa yang dipikirkan orang lain terhadap dirinya dan kemudian pantulan yang ia terima tersebut akan dipantulkan lagi menjadi bagaimana caranya bersikap. Hal ini menunjukkan bahwa apa yang dialami atau diterima akan menjadi bagian dari diri individu. Koentjaraningrat (2008) menjelaskan bahwa sosialisasi merupakan seluruh proses di mana seorang individu sejak masa kanak-kanak sampai dewasa, berkembang, berhubungan, mengenal, dan menyesuaikan diri dengan individu-individu lain yang hidup dalam masyarakat sekitarnya. Artinya bahwa sosialisasi adalah proses berkembangkan seseorang dengan lingkungan yang ada disekitarnya. Sedangkan Shadly (1993) menjelaskan bahwa sosialisasi adalah proses di mana seseorang mulai menerima dan menyesuaikan diri terhadap adat istiadat suatu golongan. Hal ini menunjukkan bahwa sesuai dengan perkembangannya seseorang akan merasa bagian dari golongan tersebut.

Menurut Luckmann (2012) tahapan sosialisasi dibedakan menjadi dua macam yakni sosialisasi primer dan sosialisasi sekunder. Sosialisasi primer sebagai sosialisasi pertama yang dijalani individu semasa kecil dengan belajar menjadi anggota masyarakat atau keluarga. Sosialisasi primer berlangsung saat anak berusia 1-5 tahun atau saat anak belum masuk ke sekolah. Anak mulai mengenal anggota keluarga dan lingkungan keluarga. Secara bertahap dia mulai mampu membedakan dirinya dengan orang lain di sekitar keluarganya. Sosialisasi sekunder adalah suatu proses sosialisasi lanjutan setelah sosialisasi primer yang memperkenalkan individu ke dalam kelompok tertentu dalam masyarakat. Berdasarkan pengertian diatas menunjukkan bahwa sosialisasi dalam setiap individu terjadi dalam dua tahapan yang berdasarkan usia yakni usia balita dan usia pasca balita. Sosialisasi dapat diperoleh dari berbagai sumber yang dikenal dengan agen sosialisasi. Nasution (2009) menyebutkan agen sosialisasi terdiri dari tiga keluarga, sekolah, dan masyarakat.

Menurut Pine dan Gilmora (1999) bahwa *experience economic* sebenarnya diajukan sebagai teori akan kemajuan ekonomi yang menjelaskan bahwa manusia bergerak melalui beberapa tahapan yang berbeda dari ekonomi agraris menjadi ekonomi industry. Hal ini dijelaskan bahwa kekuatan ekonomi akan melibatkan usaha memberikan pengalaman ekonomi pada pelanggan sebagai kenangan yang signifikan dan dapat membina hubungan jangka panjang yang lebih baik sehingga membawa kemajuan atau nilai. Brooks (2011) menjelaskan *experience economy* adalah perubahan manset dari materialism menjadi value, yang berarti kwalitas hidup tidak harus ditingkatkan dengan banyak kekayaan tetapi dengan penghematan sumber daya. Berdasarkan dari ulasan tersebut nampak bahwa *experience economy* merupakan penghematan sumber daya dalam memenuhi kebutuhan.

Pengalaman ekonomi sebagai hasil sosialisasi ekonomi yang dilakukan oleh keluarga, sekolah dan masyarakat akan membentuk pengalaman ekonomi pada anak-anak sehingga akan mampu mengendalikan diri untuk lebih fokus pada konsekuensi masa depan atas tindakan mereka sebagai remaja (Mischel, Shoda, dan Rodriguez, 1992). Menurut Miller dan Yung (1990) bahwa pengalaman ekonomi diperoleh melalui agen sosialisasi dapat dilakukan dengan sistem pemberian uang saku, dimana uang saku tidak tergantung pada melakukan pekerjaan rumah tangga atau mematuhi peraturan. Hal ini dipertegas oleh Webley et al (2012) bahwa dalam memberikan pengalaman ekonomi pada tiap generasi dan keadaan berbeda-beda, tergantung dari faktor yang mempengaruhi. Pada saat pengalaman ekonomi yang berkaitan penyediaan makanan, konsumsi, hiburan dapat dilakukan oleh orang tua (keluarga). Namun apabila itu sudah berkaitan dengan sosial ekonomi, pengalaman ekonomi diberikan oleh agen sosialisasi yang lain seperti internet, bank, dan televisi. Menurut Webley et al (2013) menjelaskan dalam mengukur sosialisasi ekonomi sebagai agen variabel pengalaman ekonomi menggunakan enam pertanyaan dengan empat pilihan jawaban atas intensitasnya berkaitan dengan penerimaan pendapatan pada usia 8-12 tahun dalam bentuk regular dan untuk disisihkan, melakukan sedikit pekerjaan rumah (seperti mencuci mobil), penggunaan uang dalam keseharian, melakukan pekerjaan sampingan diluar sekolah, pendidikan orang tua untuk mengajarkan membuat anggaran da terkait

dan dorongan orang tua atau sekolah untuk menyimpan uang. . Adapun indikator pengalaman ekonomi terdiri atas intensitasnya berkaitan dengan penerimaan pendapatan pada usia 8-12 tahun dalam bentuk regular dan untuk disisihkan, melakukan sedikit pekerjaan rumah (seperti mencuci mobil), penggunaan uang dalam keseharian, melakukan pekerjaan sampingan diluar sekolah, pendidikan orang tua untuk mengajarkan membuat anggaran da terkait dan dorongan orang tua atau sekolah untuk menyimpan uang.

Kontrol diri terkait dengan pengendalian diri, Kontrol diri terkait erat dengan pengendalian diri. Tanhney (2004) menjelaskan bahwa kontrol diri sebagai kemampuan individu untuk menentukan perilakunya berdasarkan standart tertentu seperti moral, nilai, dan aturan di masyarakat agar mengarah pada perilaku positif. Hal ini menunjukkan bahwa kontrol diri didasarkan pada aturan yang ada dalam masayarakat. Imam (2013) pengendalian diri dan lebih peduli dengan kepuasan, hal ini akan lebih muda dan lebih mungkin untuk terlibat dalam perilaku berisiko untuk mengejar kesenangan. Alwisol (2009) tingkah laku disebabkan dan dipengaruhi oleh variabel eksternal, namun betapapun kuatnya stimulus dan penguat eksternal, manusia dapat mengubahnya memakai proses kontrol diri. Kekuatan pengaruh eksternal terhadap kontrol diri seseorang akan membentuk suatu karakter dalam diri seseorang yang akan menjadi suatu Kontrol diri. Nofziger (2005) menyatakan bahwa kontrol diri sebagai perlawanan terhadap godan pada saat ini yang mungkin merintangi cita-cita jangka panjang, menunda kesenangan atau tujuan lain. Newman (2008) kontrol diri sebagai kemampuan untuk memenui keinginan dengan memodifikasi perilaku sesuai dengan situasi, menyegerakan, atau menunda pekerjaan, dan berperilaku yang diterima secara sosial tanpa dibimbing atau diarahkan oleh hal lainnya.

Kontrol diri sebagai pengendalian atau kontrol terhadap diri pribadi dapat mewujudkan pemilihan tindakan dengan menggunakan skala prioritas. Dayakisni dan Hudaniah (2003) menjelaskan bahwa kontrol diri yang digunakan seseorang dalam menghadapi situasi tertentu terdiri atas *Behavioral control* (kontrol perilaku) kemampuan untuk mempengaruhi atau memodifikasi suatu keadaan yang tidak menyenangkan. *Cognitive control* (kontrol pengetahuan) kemampuan individu dalam mengolah informasi yang tidak diinginkan dengan cara menginterpretasi, menilai dan menggabungkan suatu kejadian dalam sutu kerangka kognitif sebagai adaptasi psikologis atau untuk mengurangi tekanan, *Decision control* (kontrol keptusan) kemampuan seseorang untuk memilih suatu tindakan berdasarkan pada sesuatu yang diyakini atau disetujuinya. *Informational control* (kontrol informasi) merupakan kesempatan untuk mendapatkan informasi mengenai kejadian yang menekan, kapan akan terjadi, mengapa terjadi dan apa konsekuensinya. Kontrol informasi ini dapat membantu meningkatkan kemampuan seseorang dalam memprediksi dan mempersiapkan yang akan terjadi dan mengurangi ketakutan seseorang dalam menghadapi sesuatu yang tidak diketahui, sehingga dapat mengurangi stress dan *Retrospective control*, merupakan kemampuan untuk menyinggung tentang kepercayaan mengenai apa atau siapa yang menyebabkan sebuah peristiwa yang menekan setelah hal tersebut terjadi. Individu berusaha mencari makna dari setiap peristiwa yang terjadi dalam kehidupan. Hal ini bukan berarti individu mengontrol setiap peristiwa yang

terjadi, namun individu berusaha memodifikasi pengalaman stress tersebut untuk mengurangi kecemasan.

Berdasarkan dari penjelasan di atas bahwa makna kontrol diri terdiri atas kontrol perilaku, kontrol pengetahuan, kontrol keputusan, kontrol informasi dan kontrol retrospektif. Senada dengan hal tersebut Ghufron dan Risnawita (2013) menyebutkan bahwa kontrol diri terdiri atas tiga aspek yaitu kontrol perilaku (*Behavior control*), Kontrol Kognitif (*Cognitive Control*) dan Mengontrol Keputusan (*Decisional Control*). Menurut Hurlock (2002) bahwa kontrol diri berkaitan dengan emosi yakni sebagai pengendalian emosi yang akan membawa dampak pada sosial. Kontrol diri terkait erat dengan pengendalian diri. Tanhney (2004) menjelaskan bahwa kontrol diri sebagai kemampuan individu untuk menentukan perilakunya berdasarkan standart tertentu seperti moral, nilai, dan aturan di masyarakat agar mengarah pada perilaku positif. Hal ini menunjukkan bahwa kontrol diri didasarkan pada aturan yang ada dalam masayarakat. Imam (2013) ciri orang yang tidak memiliki pengendalian diri dan lebih peduli dengan kepuasan, hal ini akan lebih muda dan lebih mungkin untuk terlibat dalam perilaku berisiko untuk mengejar kesenangan. Lebih lanjut Alwisol (2009) tingkah laku disebabkan dan dipengaruhi oleh variabel eksternal, namun betapapun kuatnya stimulus dan penguat eksternal, manusia dapat mengubahnya memakai proses kontrol diri. Kekuatan pengaruh eksternal terhadap control diri seseorang akan membentuk suatu karakter dalam diri seseorang yang akan menjadi suatu Kontrol diri. Nofziger (2005) menyatakan bahwa kontrol diri sebagai perlawanan terhadap godaan pada saat ini yang mungkin merintangi cita-cita jangka panjang, menunda kesenangan atau tujuan lain. Newman (2008) menyatakan bahwa kontrol diri sebagai kemampuan untuk memenui keinginan dengan memodifikasi perilaku sesuai dengan situasi, menyegerakan, atau menunda pekerjaan, dan berperilaku yang diterima secara sosial tanpa dibimbing atau diarahkan oleh hal lainnya. Adapun indikator kontrol diri terdiri atas kontrol perilaku, kontrol pengetahuan dan kontrol keputusan.

Setiap individu melakukan kegiatan ekonomi baik berupa konsumsi maupun produksi. Dalam kegiatan ekonomi individu terdapat adanya penerimaan dan pengeluaran yang akan digunakan dalam kegiatan ekonominya. Siswa sebagai bagian dari individu yang melakukan kegiatan ekonomi dapat dipastikan memperoleh pendapatan dan melakukan pengeluaran baik berupa konsumsi maupun tabungan. Pendapatan yang diperoleh siswa bisa berasal dari uang saku, insentive pemerintah, dan hasil kerja paruh waktunya. Mankiw (2006) menjelaskan bahwa pendapatan adalah penghasilan yang diterima oleh rumah tangga dan usaha yang bukan perusahaan. Sedangkan menurut Boediono (2001) menyatakan bahwa pendapatan adalah sesuatu yang diterima oleh seseorang dapat berasal dari hasil penjualan faktor-faktor produksi yang dimiliki kepada sektor produksi. Friedman (dalam Skousen, 2001) membagi pendapatan menjadi pendapatan sementara dan pendapatan permanen. Pendapatan permanen merupakan rata-rata tingkat pendapatan yang berasal dari gaji dan non gaji yang diharapkan dalam jangka panjang. Selain itu pendapatan permanen memberi pengaruh terhadap konsumsi atau rata-rata kecenderungan konsumsi. Sehingga dapat dikatakan bahwa konsumsi mempunyai hubungan proporsional dengan pendapatan permanen. Sedangkan

pendapatan sementara merupakan pendapatan yang diterima dari sumber dengan nilai yang berbeda dan tidak menentu.

Disponsibel Income (Yd) merupakan pendapatan bebas, Yp adalah pendapatan permananen dan Yt merupakan *yeald transitory* (pendapatan sementara). Teori pendapatan yang dikemukan oleh James (dalam Rahardja dan Manurung, 2004) mengatakan bahwa ketika pendapatan seseorang mengalami peningkatan maka dalam jangka pendek seseorang tersebut tidak secara langsung menaikkan pengeluaran konsumsi secara proporsional akibat kenaikan pendapatannya. Hal ini dikarenakan seseorang tersebut lebih memilih untuk menambah jumlah tabungan dan sebaliknya jika pendapatan berkurang maka seseorang tersebut tidak banyak mengurangi konsumsinya tetapi akan mengurangi tabungan yang dimilikinya. Berdasarkan Keynes (dalam Mankiw, 2006) menyebutkan bahwa penentu utama besarnya tabungan yang dilakukan oleh rumah tangga tergantung pada besar kecilnya pendapatan rumah tangga. Semakin besar pendapatan yang diterima oleh rumah tangga semakin besar pula tabungannya.

Pendapatan siswa yang bersumber dari uang saku merupakan ssesuatu yang diterima atau dipercaya masyarakat sebagai alat pembayaran atau transaksi. Uang dapat berupa uang kartal maupun uang giral. Sedangkan uang kartal adalah uang dalam bentuk uang kertas dan uang logam yang banyak berredar dimasyarakat. Karim (2010) menjelaskan bahwa uang adalah alat yang dapat membantu manusia dalam pemenuhan kebutuhan ekonomi. Dalam penelitian ini persepsi pendapatan siswa adalah pendapatan yang bersumber dari uang saku atau yang lain yang diberikan oleh orang tua atau dewasa (dalam hal siapapun) kepada remaja usia sekolah yang pengalokasiannya digunakan untuk keperluan jajan dan untuk ditabung. Berdasarkan pengertian tersebut ada beberapa catatan yang membedakan uang saku dengan uang yang lain, diantaranya sebagai berikut. (a) Uang saku diberikan oleh orang tua atau dewasa, (b) Uang saku diberikan untuk dialokasikan guna memenuhi kebutuhan jajan/simpanan dan (c) Uang saku biasanya diberikan ketika mau berangkat sekolah atau kegiatan yang lain (Dodo, 2008).

Senduk (2012) menyebutkan bahwa pemberian uang saku antara satu siswa dengan siswa lain berbeda tergantung dari kemampuan orang tua dan disesuaikan dengan tingkat usia dan penggunaanya untuk kebutuhan anak, keperluan siswa, jarak tempuh kesekolah. Sejalan dengan Novita (2013) menyebutkan bahwa pemberian uang saku justru mengajarkan prinsip bahwa uang saku tidak sama dengan uang jajan. Uang saku bisa digunakan untuk jajan, menabung, dan bersedekah. Artinya, anak-anak diajarkan untuk mengontrol dan tidak menghabiskan uang sakunya. Menurut Godo (dalam Setyanti, 2014) menyarankan sebaiknya pemberian uang saku dilakukan secara bertahap. Usia SD uang saku diberikan harian, usia SMP secara mingguan, dan SMA sampai kuliah diberikan bulanan. Selain itu uang saku memiliki komponen untuk dibelanjakan (uang jajan), uang untuk ditabung dan uang untuk didermakan. Besarnya uang jajan anak ini disesuaikan dengan standar hidup keluarga dan kebutuhanya. Selain itu melebihkan sekitar 20-30 persen untuk digunakan sebagai alokasi dana tabungan dan juga untuk aksi sosial di sekolah anak. Pengukuran variabel pendapatan siswa dalam penelitian ini menggunakan indikator sumber pendapatan, pengelolaan pendapatan, dan

waktu pemberian (Dodo, 2008). Indikator pendapatan siswa meliputi sumber pendapatan, pengelolaan pendapatan dan waktu pemberian.

Tindakan atau aktivitas setiap individu baik secara sadar maupun tanpa disadari akan membentuk suatu perilaku. Pengertian perilaku mempunyai makna yang luas. Notoatmodjo (2003) menjelaskan bahwa perilaku merupakan tindakan atau aktivitas dari manusia itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas, seperti berjalan, berbicara, bekerja, dan makan baik yang diamati langsung maupun yang tidak diamati langsung oleh pihak luar. Menurut Moefad (2007) perilaku itu terjadi karena adanya dorongan-dorongan yang kuat dari diri dalam diri seseorang itu sendiri yang difikirkan, dipercayai dan apa yang di rasakan, dorongan-dorongan itu yang di sebut motivasi. Menurut Skinner (2004) mengartikan perilaku sebagai respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa perilaku merupakan suatu aktivitas manusia sebagai reaksi dari stimulus baik diamati langsung maupun yang tidak langsung.

Dalam teori Skinner (2004) perilaku manusia berdasarkan teori Stimulus, Organisme, Respon (SOR) dikelompokkan menjadi dua yakni perilaku Tertutup (*Cover Behavior*) dan perilaku terbuka (*0bservable behavior*). Goodwin (2012) Semua perilaku ekonomi merupakan perilaku manusia. Artinya setiap individu merupakan pelaku ekonomi yang akan berperilaku ekonomi dalam kegiatannya sehari-hari. Knight (dalam Scoot, 2010) menjelaskan bahwa perilaku ekonomi terkait dengan resiko dan ketidakpastian. Resiko merupakan kondisi dimana imbalan dan probabilitas atas kejadian dimasa depan dapat diketahui. Sedangkan ketidakpastian adalah kondisi dimana imbalan dan probablitas akan kejadian dimasa depan tidak dapat diketahui. Dalam teori Knight dijelaskan bahwa perilaku manusia yang berkaitan dengan ekonomi dalam memilih mempertimbangkan *Value jedgement* (keputusan nilai) atau *valuation* (penilaian). Sehingga dapat disimpulkan bahwa perilaku ekonomi dari pendapat Knight mengandung indikator keputusan nilai dan penilaian.

Menurut Arif (2009) disebutkan bahwa dalam pandangan neoklasik perilaku ekonomi mengarah pada individu sebagai *homo economicus* yang berarti setiap individu selalu digerakkan semata-mata oleh kepentingan pribadi atau motifnya untuk mendapatkan kepuasan dan keuntungan. Dalam teori Keynes menyebutkan akan teori *utility* dengan menitik beratkan pada bagaimana keputusan seharusnya diambil dalam situasi yang tidak menentu (*prescriptive approach*) dengan asumsi-asumsi *well informed, instrumental rasionality, dan self interested*. Maksud dari ketiga asumsi tersebut adalah memiliki informasi yang baik untuk memperhitungkan untung rugi, bersifat rasional untuk mementingkan keuntungan diri sendiri dan melakukan pertukaran dalam upaya memberikan hasil yang sebesar-besarnya dengan pengorbanan yang sekecil-kecilnya. Kahneman (2003) bahwa perilaku ekonomi merupakan kegiatan atau aktivitas seseorang secara sadar dalam memenuhi kebutuhan hidupnya berdasarkan prinsip ekonomi .yang sering disebut dengan teori ketidakpastian (*uncertainty*) yang dikenal dengan teori prospek (*prospect theory*) yang berfokus tentang bagaimana keputusan nyata itu diambil (*descriptive approach*). Adapun prinsip teori prospect yang dikembangkan oleh Kahneman dalam Yunus (2014) terdiri atas (a) Fungsi nilai

(*value function*), dimana nilai dalam kerangka kerja bipolar terletak diantara perolehan (*gains*) dan kehilangan (*losses*). Fungsi nilai dari suatu perolehan (mendapatkan sesuatu) akan berbeda dengan kehilangan sesuatu. Value kehilangan sesuatu dibobot lebih tinggi dibandingkan value perolehan walaupun nilai nominalnya sama. (b) Pembingkaian (*framing*), teori prospek melihat bahwa preferensi akan tergantung pada bagaimana suatu persoalan dibingkai atau diformulasikan. Frame yang diadopsi kemudian ditentukan oleh formulasi masalah yang dihadapi, norma, dan kebiasaan, serta karakteristik para pengambil keputusan. (c) Perhitungan psikologis disebut juga dengan perhitungan mental yakni asumsi bahwa pengambilan keputusan oleh manusia tidak hanya bembingkai dari pilihan-pilihan yang ditawarkan, tetapi juga membingkai hasil serta akibat dari suatu pilihan. (d) Probabilitas, dalam teori prospek melihat kecenderungan pengambilan keputusan manusia adalah fungsi dari bobot keputusan (*decition weight*) itu sendiri. dan (e) Efek kepastian, yang mana teori prospek memprediksipilihan tanpa resiko sama sekali akan lebih disukai dibanding pilihan yang masih beresiko meski kemungkinannya sangat kecil

Kelima prinsip di atas menjelaskan bahwa dalam teori prospek menunjukkan bahwa orang akan memiliki kecenderungan irasional untuk lebih enggan mempertaruhkan keuntungan (*gain*) daripada kerugian (*loss*). Teori prospek menunjukkan bahwa orang menghargai kerugian dan keuntungan dalam sudut pandang yang berbeda. Selain itu dapat dijelaskan bahwa perilaku ekonomi merupakan suatu tindakan atau aktivitas dalam memenuhi kebutuhan dengan menggunakan prinsip-prinsip ekonomi yang sesuai. Dalam melakukan pengukuran tentang perilaku ekonomi digunakan beberapa indikator yang sesuai dengan keadaan obyek diteliti. Adapun indikator yang digunakan dalam variabel perilaku ekonomi mengarah pada pendapat Kahneman, namun untuk pertimbangan frame tidak digunakan karena obyek yang diteliti adalah siswa SMA yang belum mampu membingkai atas suatu keputusan, mereka cenderung pada pemenuhan kebutuhan dan kesenangan. Adapun indikator perilaku ekonomi yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas mempertimbangkan fungsi nilai dalam mengambil keputusan, memperhitungkan psikologis (mental), menentukan Probabilitas atas apa yang dilakukan, dan mempertimbangkan efek kepastian.

Penelitian ini mengkaji hubungan antara tiga variabel bebas dan satu variabel terikat. Pengalaman ekonomi merupakan peristiwa yang benar-benar dialami sebagai hasil sosialisasi yang dilakukan oleh keluarga, sekolah dan masyarakat. Pengalaman ekonomi pada anak-anak akan mampu menunda gratifikation pada usia selanjutnya sebagai latihan untuk bisa mengendalikan dirinya untuk lebih focus pada konsekuensi masa depan atas tindakan mereka sebagai remaja (Mischel, Shoda, dan Rodriguez, 1992). Hal ini menunjukkan bahwa seseorang yang mempunyai pengalaman ekonomi pada usia anak-anak akan berperilaku ekonomi yang rasional pada usia selanjutnya.

Webly dan Ellen (2013) menyebutkan bahwa "*economic socialization, saving and assets in European young adults* adalah *economic socialization, personality characteristics or dispositions, assets and income, and general money management*. Maksud penelitian ini adalah faktor yang menentukan perilaku ekonomi anak muda di Eropa adalah pengalaman ekonomi sebagai

hasil sosialisasi ekonomi yang membentuk karakter individu dalam meningkatkan kekayaan dan pendapatan serta mengatur keuangannya oleh generasi muda. Pengalaman ekononomi sebagai hasil sosialisasi ekonomi yang dilakukan oleh orang sekitar yang berkaitan dengan pembiasaan, pengelolaan, tanggungjawab, penganggaran dan dorongan akan menentukan karakter seseorang. Teori perilaku terencana menurut Ajzen (2005) menjelaskan bahwa secara spesifik, dalam *planned behavior theory intensi* untuk melakukan suatu perilaku adalah indikasi kecenderungan individu untuk melakukan suatu perilaku dan merupakan anteseden langsung dari perilaku tersebut. Intensi untuk melakukan suatu perilaku dapat diukur melalui tiga prediktor utama yang memengaruhi intensi tersebut, yaitu *attitude toward the behavior*, *subjective norm*, dan *perceived behavioral control.* Hal ini menunjukkan bahwa perilaku seseorang dikembangkan dari pengalaman yang terjadi sebelumnya dari lingkungan disekitar mereka sehingga akan menetapkan tingkat harapan, terhadap sikap dan perilaku.

Schuchardt et al (2009) menjelaskan bahwa pentingnya peran orang tua dan lingkungan keluarga untuk proses sosialisasi anak didaerah pribadi (keluarga), telah didokumentasikan dengan baik. Artinya bahwa keluarga sebagai agen sosialisasi utama akan membentuk pengalaman dasar bagi diri seseorang. Gudono dan Hartadi (1998) menyebutkan bahwa hubungan pengalaman ekonomi dengan perilaku ekonomi pada teori prospek sebagai acuan tidak cocok digunakan di Indonesia terutama untuk rasionalitas, karena adanya perbedaan sosial dan budaya dengan negara Amerika dan Kanada sebagai tempat lahirnya teori prospek dalam perilaku ekonomi. Masyarakat Indonesia lebih bersifat konsisten dalam memandang nilai nominal uang, sehingga lebih risk *neutral*. Hal ini berarti pada indikator rasionalitas tidak ada hubungannya dengan perilaku ekonomi.

Haryanto (2006) dalam penelitiannya dengan subyek mahasiswa S1 menyebutkan dalam penelitiannya teori prospek dan pembuatan keputusan menunjukkan bahwa pengalaman ekonomi akan mempengaruhi dalam pengambilan keputusan dengan menggunakan teori prospek karena masyarakat sudah mulai mengabaikan konsistensi terhadap nilai rupiah. Hal ini karena masyarakat Indonesia telah mengalami beberapa ketidakpastian akan ekonomi. Penelitihan Beutler dan Dickson (2008) mengatakan bahwa meskipun literature dari adanya pengaruh pengalaman ekonomi dengan perilaku ekonomi sangat terbatas namun adanya sosialisasi ekonomi sebagai agen pengalaman ekonomi mempunyai dampak terhadap perilaku ekonomi dan keuangan remaja dan dewasa. Hal ini ditunjukkan dengan remaja dan dewasa lebih mampu mengelola keuangannya setelah mereka mempunyai pengalaman ekonomi.

Kontrol diri sebagai salah satu faktor internal yang mempengaruhi perilaku ekonomi merupakan aktivitas yang mendorong seseorang untuk melakukan penghematan dengan menurunkan pembelian impulsive (Otto et al, 2004). Faktor yang berasal dari dalam diri sendiri yang mempunyai perang paling utama dalam mengontrol diri terhadap keuangan. Tanhney at al (2004) menjelaskan bahwa kedisiplinan yang merupakan kesadaran diri untuk mematuhi aturan serta kemampuan diri untuk menyesuaikan dirinya dengan perubahan, maka secara emplisit telah membentuk kontrol diri (*self control*). Karakter disiplin akan mendorong seseorang untuk mampu mengontrol dirinya

dalam melakukan segala sesuatu. *Self control* pada umumnya berusaha untuk mencapai preferensi jangka panjang, menahan untuk membelanjakan keuangan sesuai dengan kebutuhan bukan keinginan. Mahdzan dan Tabiani (2013) yang menyebutkan bahwa demografi yang salah satunya adalah usia sangat mempengaruhi keputusan seseorang dalam menentukan perilaku sehari-hari baik saat ini maupun waktu yang akan datang. Menyisihkan uang sebesar 20-30% dari uang saku merupakan wujud dari preferensi jangka panjang. Nofzinger (2005) mengatakan bahwa seseorang mengontrol pengeluarannya dengan melawan keinginan-keinginan yang bukan kebutuhan. Dengan kata lain *self control* merupakan strategi oleh setiap individu untuk dapat melakukan kegiatan yang bersifat rasional dengan pertimbangan-pertimbangan dalam perilaku ekonomi.

Pendapatan siswa merupakan total perolehan yang berasal dari orang tua atau dewasa lain untuk digunakan sebagai uang jajan, menabung dan berderma. Pendapatan siswa berupa uang saku dari orang dewasa dan insentive dari pemerintah yang berupa bantuan atau beasiswa. Berdasarkan teori bahwa semakin tinggi pendapatan akan meningkatkan pengeluaran. Melihat hal tersebut pemanfaatan pendapatan dapat mendorong perilaku ekonomi yang bersifat rasional. Miller dan Yung (1990) menyebutkan bahwa dengan pendekatan uang saku menyiratkan lebih percaya antara orang tua dan anak, dan membuat anak untuk mampu menjalani kehidupan sebagai pelaku ekonomi. Artinya bahwa pemberian uang saku sebagai pendapatan siswa akan mempengaruhi perilaku siswa dalam kehidupannya terutama pada pengelolaan keuangannya.

Suryani (2005) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa terdapat hubungan antara status ekonomi orang tua terhadap prestasi dan perilaku ekonomi anak. Melalui besar kecilnya pemberian uang saku terhadap anak mampu membentuk perilaku keuangannya dalam kehidupannya. Hal ini menunjukkan bahwa apabila status ekonomi orang tua baik, maka pemberian uang saku akan cenderung lebih tinggi dibanding yang status ekonominya kurang baik. Sehingga membawa pada perilaku ekonomi anak yang terarah sebagai dampak dari orang tuanya. Sedangkan Wahyono (2001) menyebutkan bahwa perilaku ekonomi dalam keluarga akan memberikan pengalaman ekonomi pada anak, dengan ditunjukkan dengan pemberian uang saku sebagai awal pendidikan ekonomi dalam keluarga. Hal ini mengisyaratkan bahwa uang saku sebagai bagian dari pendapatan siswa akan mempengaruhi perilaku ekonomi siswa. Berdasarkan penelitian di atas menunjukkan bahwa pemberian uang saku sebagai pendapatan siswa atau anak sekolah sebagai bentuk pemberian pengalaman dalam pengelolaan ekonomi terutama berkaitan dengan keuangan. Status sosial orang tua juga mempengaruhi perilaku ekonomi anak melalui besar kecilnya pemberian uang saku.

Pengalaman ekonomi dikatakan berpengaruh terhadap perilaku ekonomi mengarah pada segala sesuatu yang dialami, didengar, dilihat akan berpengaruh terhadap perilaku seseorang dalam kehidupan sehari-hari. Pengalaman ekonomi seseorang akan terbentuk mulai pada masa anak-anak melalui agen sosialisasi keluarga. Segala sesuatu yang dilakukan oleh keluarga akan menjadi suatu pengalaman pada anak dan akan membentuk perilaku ekonomi. Perkembangan anak terus mengalami perubahan seiring dengan

pertumbuhan usianya. Setelah masuk dalam usia sekolah dan bersosialisasi dengan masyarakat maka agen sosialisasi tidak terbatas pada keluarga tetapi sekolah, teman sebaya, televise, internet dan masyarakat.

Kontrol diri sebagai bagian dari faktor internal dalam perilaku ekonomi mempunyai pengaruh yang cukup besar, karena terkait dengan pengendalian diri seseorang. Kontrol diri yang kuat pada seseorang akan membentuk pengendalian untuk mampu bersikap rasional dalam kehidupan sehari-hari. Sikap rasional akan membentuk perilaku ekonomi yang sesuai dengan prinsip ekonomi yang berlaku. Kontrol diri seseorang terdiri atas kontrol perilaku, kontrol pengetahuan, dan kontrol keputusan.

Perilaku ekonomi tidak dapat terlepas dari pendapatan seseorang, siswa sebagai bagian dari pelaku ekonomi yang mempunyai pendapatan bersumber dari pemberian orang dewasa yang digunakan sebagai uang jajan dan menabung akan berpengaruh terhadap perilaku ekonomi. Besarnya pendapatan siswa akan mendorong perilaku ekonomi, baik perilaku ekonomi rasional maupun non rasional dengan pertimbangan skala prioritas. Kapelliushnikov (2015) menjelakan bahwa perilaku mempunyai standar umum yang mendasari rekomendasi politik sebagai paternalistic, yang artinya dalam filsafat sosial dapat dipahami bahwa bentuk campur tangan pihak ketiga dalam kehidupan seseorang terhadap dirinya yakni (negara, keluarga, atau gereja) akan meningkatkan kesejahteraan dan atau tidak membiarkan dirinya berbahaya. Hal ini menunjukkan bahwa dalam perilaku ekonomi seseorang selain dipengaruhi oleh kontrol diri yang telah terbentuk dari karakter dirinya juga akan dipengaruhi oleh pihak ketiga terutama orang tua maupun negara (lingkungan sekitar) dengan istilah Paternalisme. Paternalisme melibatkan pemaksaan (membatasi kebebasan) yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan individu yang ditargetkan.

Berdasarkan latar belakang di atas penelitian bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengalaman ekonomi terhadap perilaku ekonomi, kontrol diri terhadap perilaku ekonomi, pendapatan siswa terhadap perilaku ekonomi dan secara bersama-sama menganalisis pengaruh pendapatan siswa, kontrol diri, pendapatan siswa terhadap perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong.

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif yang digunakan untuk mendiskripsikan fakta-fakta atau karakteristik suatu populasi secara sistematis, faktual, dan akurat tentang pengaruh pengalaman ekonomi, kontrol diri dan pendapatan siswa terhadap perilaku ekonomi pada siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Variabel dalam penelitian ini terdiri atas tiga variabel bebas pengalaman ekonomi (X_1), kontrol diri (X_2), dan pendapatan siswa (X_3) dan variabel terikat perilaku ekonomi (Y). Populasi dalam penelitian adalah sekolah yang ada di Kecamatan Pasir Belengkong dengan 226 siswa yang berasal dua sekolah. Teknik pengambilan sampel menggunakan *random sampling* dengan rumus *Slovin* sedang pengambilan perkelas mengambil proporsional random sampling diperoleh jumlah sampel 144 siswa. Setelah itu data diolah, ditafsirkan dan

simpulkan dengan menggunakan analisa regresi linier berganda. Teknik pengumpulan data meliputi dokumentasi dan angket/quesioner.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi yang berfungsi untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh antara ketiga variabel bebas pengalaman ekonomi (X_1), kontrol diri (X_2), dan pendapatan siswa (X_3) terhadap variabel terikat perilaku ekonomi (Y). Persamaan regresi yang diperoleh $Y = 20.559 + 0,460\ X_1 + 0,331\ X_2 + 0,039\ X_3 + ei$. Berdasarkan persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa nilai konstan (a) yang dihasilkan sebesar 20.559, artinya jika variabel pengalaman ekonomi (X_1), Kontrol diri (X_2), dan pendapatan siswa (X_3) given maka perilaku ekonomi sebesar 20.559. Nilai koefisien regresi pada variabel pengalaman ekonomi X_1 adalah 0,460 artinya setiap perubahan variabel pengalaman ekonomi X1 akan berpengaruh positif pada perilaku ekonomi (Y) sebesar 0,460 dengan asumsi variabel kontrol diri (X_2) dan variabel pendapatan siswa (X_3) given. Nilai koefisien bernilai positif menunjukkan pengaruh yang searah, artinya jika variabel pengalaman ekonomi (X_1) naik sebesar 1 satuan maka akan berpengaruh pada kenaikan perilaku ekonomi (Y) sebesar 0,460 satuan dan sebaliknya jika variabel pengalaman ekonomi turun satu satuan maka akan berpengaruh pada penurunan perilaku ekonomi (Y) sebesar 0,460 satuan. Nilai koefisien regresi pada variabel kontrol diri (X_2) adalah 0,331 artinya setiap perubahan variabel control diri (X_2) akan berpengaruh positif pada perilaku ekonomi (Y) sebesar 0,331 dengan asumsi variabel pengalaman ekonomi (X_1) dan pendapatan siswa (X_3) given. Nilai koefisien regresi bernilai positif menunjukkan pengaruh yang ditimbulkan searah artinya kenaikan satu satuan pada variabel control diri maka akan berpengaruh pada kenaikan perilaku ekonomi sebesar 0,331 satuan dan sebaliknya jika variabel kontrol diri (X_2) turun satu satuan maka akan berpengaruh pada turunnya perilaku ekonomi sebesar 0,331 satuan. Nilai koefisien regresi pada variabel pendapatan siswa (X_3) adalah sebesar 0, 039, artinya setiap perubahan variabel pendapatan siswa (X_3) akan berpengaruh positif pada perilaku ekonomi (Y) sebesar 0,039 dengan asumsi variabel pengalaman ekonomi (X_1), kontrol diri (X2) given. Nilai koefisien regresi bernilai positif menunjukkan pengaruh yang searah antara variabel pendapatan siswa (X_3) dan perilaku ekonomi (Y), artinya jika variabel pendapatan siswa (X_3) naik sebesar 1 satuan maka akan berpengaruh pada kenaikan perilaku ekonomi sebesar 0,039 satuan begitu pula sebaliknya. Penurunan pendapatan siswa (X_3) sebesar 1 satuan akan berpengaruh pada penurunan perilaku ekonomi sebesar 0,039 satuan. Hal tersebut memberikan pengaruh yang sangat kecil. Melihat hal tersebut dapat disimpulkan pendapatan siswa tidak berpengaruh terhadap perilaku ekonomi dikarenakan nilai koefisian kurang dari 0,05.

Selanjutkan dilakukan uji untuk menentukan ada pengaruhnya secara parsial atau secara simultan. Uji F dilakukan untuk menguji pengaruh variabel pengalaman ekonomi, kontrol diri dan pendapatan siswa secara simultan terhadap perilaku ekonomi. Hasil uji F berdasarkan tabel uji ANOVA atau F test diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 76.675 dan hasil F_{tabel} diperoleh melalui tabel

F dengan dfl (3) sebagai df pembilang dan df2 (140) sebagai df penyebut dengan taraf signifikan 0,05, sehingga diperoleh nilai F tabel sebesar 2,67. Maka nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ (76.675>2,67), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengalaman ekonomi, kontrol diri dan pendapatan siswa secara simultan berpengaruh signifikan terhadap perilaku ekonomi siswa. Hal ini menunjukkan hipotesis dari penelitian ini terbukti kebenarannya.

Uji T digunakan untuk menguji hipotesis tentang koefisien *slope* regresi secara parsial (individual). Seberapa jauh pengaruh suatu variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat. Uji t dilakukan pada pengalaman ekonomi, kontrol diri, pendapatan siswa terhadap perilaku ekonomi. Variabel pengalaman ekonomi memiliki nilai t_{hitung} = 6.109 dan nilai t_{tabel} = 1,656 pada df 140 dengan tingkat signifikan sebesar 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka Ho ditolak dan Ha diterima, sehingga secara parsial pengalaman ekonomi berpengaruh signifikan terhadap perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Variabel kontrol diri memiliki nilai t_{hitung} = 6.531 dan nilai t_{tabel} = 1,656 dengan df 140 dengan tingkat signifikan sebesar 0,05,maka diperoleh hasil $t_{hitung} > t_{tabel}$ = 6.531>1.656. Hal ini menunjukkan bahwa kontrol diri berpengaruh secara signifikan terhadap perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Variabel pendapatan siswa memiliki nilai t_{hitung} = 0.963 dan nilai t_{tabel} = 1,656 pada df 140 dengan tingkat signifikan sebesar 0,05. Berdasarkan hasil uji t terlihat bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka Ho diterima dan Ha ditolak, sehingga secara parsial pendapatan siswa tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat, berdasarkan hasil uji determinasi ditunjukkan mealui besarnya adjusted R Square sebesar 0,614 yang mengandung arti 61,40% variasi perilaku ekonomi dapat dijelaskan oleh tiga variabel dependent yakni pengalaman ekonomi, kontrol diri dan pendapatan siswa. Sedangkan 38,60% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pertama diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa pengalaman ekonomi berpengaruh positif terhadap perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Apabila siswa SMA sering menerima pengalaman ekonomi dari agen sosialisasi akan meningkatkan perilaku ekonomi yang rasional dikalangan siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Pengalaman ekonomi yang dimiliki diterima mulai dari lingkungan keluarga, sekolah dan masyarakat membentuk suatu pengalaman ekonomi yang menentukan suatu perilaku ekonomi rasional. Begitu pula sebaliknya, apabila pengalaman ekonomi yang dimiliki siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong kurang sebagai akibat kurang intensnya para agen sosialisai dalam memberikan pengalaman ekonomi maka perilaku ekonomi yang dilakukan siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong juga akan berkurang.

Pengaruh positif yang ditimbulkan dari pengalaman ekonomi terhadap perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong ditunjukkan dengan hasil penelitian bahwa siswa sering memperoleh pengalaman-pengalaman ekonomi dari agen sosialisasi keluarga, sekolah dan masyarakat.

Pengalaman yang diberikan oleh agen sosialisasi secara kontinue mulai dari masa anak-anak sampai mereka duduk di SMA. Adapun pengalaman yang diberikan dalam bentuk pemberian uang saku secara regular dan disisihkannya, diajarkannya melakukan pekerjaan rumah sebagai bentuk tanggungjawab seperti mencuci piring, menyapu, mencuci motor/mobil, mencuci baju dan menyetlikanya, menggunakan uang dalam keseharian, melakukan pekerjaan sampingan di luar rumah, orang tua mengajarkan membuat anggaran dan bersama dengan pihak sekolah mendorongnya untuk menabung. Hal ini sesuai dengan pendapat penelitian Webley et al (2012) yang menyebutkan bahwa peran sosialisasi ekonomi yang dapat memberikan pengalaman ekonomi memainkan peran penting dalam pembentukan perilaku ekonomi pada orang dewasa muda oleh orang tua maupun lingkungan yang ada disekitarnya.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Cooley dalam Sunarto (2004) yang menjelaskan bahwa seseorang akan melihat pantulan dirinya berdasarkan apa yang dipikirkan dari orang lain terhadap dirinya dan kemudian pantulan yang diterima tersebut akan dipantulkan lagi pada bagaimana caranya bersikap. Hal ini menunjukkan bahwa apabila seseorang telah mengalami atau melihat atas sesuatu maka akan digunakan dalam bagaimana seseorang untuk bersikap. Pie and Gilmora (2013) dalam teori pengalaman ekonomi bahwa pemberian kenangan akan suatu aktivitas sebagai pengalaman ekonomi secara signifikan pada seseorang akan dapat membentuk pembiasaan dalam jangka panjang yang lebih baik sehingga membawa kemajuan atau nilai. Apabila seseorang dengan pengalaman ekonomi yang rendah maka dalam kehidupan selanjutnya akan mempunyai perilaku ekonomi yang terbatas.

Selain itu hasil penelitian ini juga sesuai dengan penelitian Mischel, Shoda dan Rodriguez (1992) , Schchardtet al & Shim et al (2009), Webley et al (2013), dan Beutler dan Dickson (2008) yang menjelaskan bahwa variabel pengalaman ekonomi yang diperoleh sebagai hasil sosialisasi ekonomi oleh agen sosialisasi (keluarga, sekolah dan masyarakat) berpengaruh signifikan terhadap perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Pengalaman ekonomi merupakan faktor yang penting dalam pembentukan perilaku ekonomi seseorang. Hal ini nampak dari hasil penelitian yang menunjukkan setiap kenaikan pengalaman ekonomi seseorang akan meningkatkan perilaku ekonominya dimasa depannya. Namun hasil penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Gudono & Hartadi (1998) yang menyebutkan bahwa hubungan pengalaman ekonomi dengan perilaku ekonomi pada teori prospek terutama rasionalitas sebagai acuan tidak signifikan, yang disebabkan karena perbedaan sosial dan budaya. Hal tersebut cukup beralasan, karena penelitian tersebut dilakukan sebelum masyarakat Indonesia mengalami tekanan-tekanan ekonomi .

Berdasarkan hasil ulasan di atas dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian ini sesuai teori Brook (2011) yang menjelaskan bahwa pengalaman ekonomi seseorang terkait dengan perubahan manset dari materialism menjadi value yang berarti bahwa dalam upaya meningkatkan kesejahteraan tidak harus diukur dengan kekayaan tetapi dengan penghematan sumber daya.

Variabel dari kontrol diri dengan indikator kontrol pengetahuan, kontrol perilaku dan kontrol kepuasan rata-rata dihasilkan kriteria tinggi artinya bahwa kontrol diri berpengaruh terhadap perilaku ekonomi siswa SMA. Meskipun

secara individu dalam indikator kontrol kepuasan dengan sub indikator mampu memilih tindakan berdasarkan apa yang diyakini individu mempunyai rata-rata rendah. Hal ini disebabkan usia siswa SMA dalam masa remaja awal yang mempunyai emosional yang labil. Sesuai dengan Maksum (2016) yang menyebutkan bahwa dalam perilaku remaja kontrol yang dilakukan tidak hanya dari diri sendiri tetapi harus tetap dalam kontrol orang tua atau orang dewasa. Hal ini disebabkan sikap remaja yang masih labil dalam perilaku ekonominya, yakni kecenderungan untuk memenuhi keinginan lebih tinggi dibandingkan dengan kebutuhan. Lingkungan sekitar juga memberi pengaruh yang besar dalam memberikan kontrol dalam perilaku remaja. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Otto et al (2004), Tanhney et al (2004) dan Nofzinger (2005) yang menyatakan bahwa secara parsial kontrol diri berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku ekonomi. Hal ini dikarenakan kontrol diri yang semakin meningkat akan menyebabkan meningkatkan perilaku ekonomi yang rasional. Kontrol diri berkaitan dengan disipilin yang merujuk pada kesadaran diri untuk mematuhi aturan serta kemampuan diri untuk menyesuaikan dirinya dengan perubahan dan secara emplisit akan membentuk kontrol diri. Sedangkan karakter disiplin akan mendorong seseorang untuk mampu mengontrol dirinya dalam melakukan segala sesuatu. Selain itu seseorang mengontrol pengeluarannya dengan melawan keinginan-keinginan yang bukan kebutuhan. Dengan kata lain kontrol diri merupakan strategi oleh setiap individu untuk dapat melakukan kegiatan yang bersifat rasional sebagai perilaku ekonomi. Hal ini sejalan dengan penelitian Mahdzan dan Tabiani (2013) yang menyebutkan bahwa demografi yang salah satunya adalah usia sangat mempengaruhi keputusan seseorang dalam menentukan perilaku sehari-hari baik saat ini maupun waktu yang akan datang. Kematangan usia juga memberi peran dalam menentukan sikap kotrol diri terhadap perilaku individu.

Pendapatan siswa mempunyai nilai rata-rata sangat rendah. Hal ini disebabkan karena nilai dari pendapatan siswa terjadi rentan yang sangat jauh antara siswa satu dengan yang lainnya. Besar kecilnya pendapatan yang diperoleh oleh siswa rata-rata sangat rendah dibandingkan dengan nilai yang diperolehnya. Hal ini disebabkan oleh kesenjangan pendapatan orang tua siswa, sehingga mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diperoleh oleh siswa. Pendapatan siswa bersumber dari uang saku yang diberikan oleh oleh tua atau dewasa lain. Hal ini bertentangan dengan pendapat Suryani (2005) dan wahyono (2001) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan antara status ekonomi orang tua melalui besarnya uang saku terhadap prestasi dan perilaku ekonomi anak. Namun sesuai dengan pendapat Hurlock (2002) menyatakan bahwa perkembangan psikologi remaja ditandai dengan adanya rasa ingin bebas dalam mencari jati diri, mengindahkan untung rugi dalam mengelola pendapatannya. Artinya nilai pendapatan siswa tidak menentukan perilaku ekonomi siswa terutama untuk saat remaja, karena siswa SMA sebagai remaja berorientasi pada memenuhi kepuasan menentukan identitas diri. Kepuasaan dalam mencoba segala sesuatu dalam menunjukkan dirinya masih sangat dominan.

Pada indikator waktu pemberian pendapatan siswa menunjukkan rata-rata sedang dengan rata-rata responden memperoleh pendapatan secara dua

mingguan. Pemberian pendapatan siswa yang bersumber dari uang saku secara bertahap merupakan bagian dari pembelajaran dalam pemberian tanggung jawab terhadap anak-anak, sekaligus sebagai upaya dalam pelatihan siswa dalam pemberian pengalaman ekonomi yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan. Hal ini sesuai dengan penelitian Setyanti (2014) yang menjelaskan bahwa pendapatan siswa yang bersumber dari uang saku diberikan secara bertahan, SD secara harian, SMP secara mingguan dan SMA secara dua mingguan atau bulanan. Begitu pula dengan pendapat Santrock (2007) yang menyebutkan bahwa berdasarkan perkembangan psikologi remaja menyebutkan bahwa masa remaja adalah masa mencari jati diri artinya remaja memutuskan siapakah dirinya, apa keunikannya dan apa yang menjadi tujuan hidupnya. Dalam mengambil keputusan mengenahi pendapatan atau keuangannya siswa cenderung mengutamakan konsumsi kebutuhan yang tidak dipenuhi secara langsung oleh orang tua dan dilanjutkan konsumsi kesenangan. Hal ini disebabkan karena masa remaja pengaruh dari teman sebayanya sangat tinggi, karena intensitas bergaul dengan teman lebih banyak dibandingkan dengan keluarga. Senada dalam penelitian Semuel (2007) yang menunjukkan bahwa uang saku tidak memberikan pengaruh terhadap pengelolaan keuangan pribadi seseorang dalam mengatur pengeluarannya atau keputusannya dalam melakukan pembelanjaan. Dengan demikian hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa tingginya pendapatan siswa tidak bisa menjamin tingginya perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan pasir Belengkong dan sebaliknya.

Perilaku ekonomi siswa SMA di kecamatan Pasir Belengkong dapat dinilai dari kemampuan siswa dalam mempertimbangkan fungsi nilai dalam mengambil keputusan, memperhitungkan psikologis (mental), menentukan

probabilitas atas apa yang dilakukan, dan mempertimbangkan efek ketidakpastian. Hasil temuan ditunjukkan dari jawaban quesioner yang dilakukan oleh siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong dapat diketahui bahwa siswa mampu menggunakan pertimbangan nilai (value) sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan atas apa yang dilakukannya. Pertimbangan keuntungan yang pasti dan dengan pengorbanan tertentu untuk hasil yang maksimal siswa telah mampu melakukannya. Hal ini nampak dari quesioner yang disebar menunjukkan siswa banyak memilih sangat setuju dan setuju. Hal ini mengandung arti bahwa siswa telah melakukan perilaku ekonomi dari indikator pertimbangan value atau nilai. Indikator berikutnya adalah mempertimbangkan psikologis (mental), dimana dalam pernyataan ini menggunakan pernyataan perilaku siswa dalam berbelanja menggunakan pertimbangan kebutuhan, dan mempertimbangkan kwalitas dari barang yang dibeli dengan tetap berprinsip ekonomi dengan pengorbanan tertentu untuk hasil yang maksimal dan dengan pengorbanan maksimal untuk hasil tertentu. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada siswwa SMA di kecamatan Pasir Belengkong diketahui bahwa siswa telah memiliki control diri yang baik sehingga dapat menghalau pengaruh dari lingkungan yang mendorong pada perilaku konsumtif. Selain itu pengalaman yang diperoleh sebelumnya telah membentuk sikap kedisiplinan terhadap perilaku ekonominya. Hal ini nampak dari sikap responden yang memilih sangat setuju dan setuju dalam membeli barang sesuai dengan kebutuhannya tanpa memperhatikan keinginannya. Selain itu dengan pendapatan yang sesuai dengan kebutuhan siswa yang

bersumber dari orang tua, orang lain, bantuan dan hasil kerja sampingan dan digunakan dalam membelanjakan kebutuhan, kesenangan, tabungan dan beramal serta waktu pemberian yang sesuai dengan usianya juga mendukung perilaku ekonomi rasional dari siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Temuan dalam indikator menentukan probabilitas atas apa yang dilakukan menunjukkan bahwa siswa SMA di kecamatan Pasir belengkong mampu menggunakan pertimbangan-pertimbangan peluang atas kepercayaan yang diyakini dengan tetap mempertimbangkan segala sesuatu yang sering terjadi dilingkungannya. Pengaruh lingkungan dan teman sebaya akan sangat kuat mempengaruhi perilaku siswa, namun akibat didukungnya kontrol diri yang kuat pada diri siswa serta adanya pengalaman-pengalaman yang diberikan oleh agen sosialisasi serta pendapatan yang disesuaikan dengan kebutuhan siswa, sehingga secara tidak langsung membentuk perilaku siswa yang rasional dalam memenuhi kebutuhannya. Kontrol diri sebagai bagian yang menentukan perilaku ekonomi siswa nampak pada sikap siswa yang mampu memilah hal-hal yang bersifat rasional. Besarnya pendapatan siswa secara parsial tidak berlaku signifikan terhadap perilaku ekonomi, hal ini nampak pada besar kecilnya pendapatan tidak mempengaruhi perilaku ekonomi siswa. Hal ini sesuai dengan teori pendapat yang mengatakan bahwa pendapatan sama dengan konsumsi ditambah tabungan. Jadi apabila kenaikan pendapatan tidak selalu membawa kenaikan tabungan begitu pula dengan konsumsi. Kemungkinan yang muncul dengan kenaikan pendapatan akan menaikkan konsumsi saja tabungan tetap atau konsumsi tetap tabungan naik atau kedua-duanya mengalami kenaikan.

Pada indikator mempertimbangkan efek kepastian menunjukkan hasil rata-rata sangat tinggi. Hal ini dinilai dari indikator saya lebih memilih barang yang diperlukan, saya memilih belajar karena ada ujian walaupun dikampung ada pasar malam dan saya akan menyisahkan saldo saya pada saat memperoleh beasiswa/bantuan. Dari hasil angket yang diisi oleh siswa menunjukkan siswa memilih sangat setuju untuk berbelanja barang yang diperlukan, siswa memilih belajar dalam menghadapi ujian dibandingkan dengan pergi kepasar sebagai kesenangan, dan siswa lebih memilih menyisahkan saldo tabungannya pada saat mempeoleh pendapatan dibanding menghabiskannya. Hal ini menunjukkan siswa mampu berperilaku rasional dalam upaya menghadapi ketidak pastian masa depan. Peningkatan perilaku ekonomi pada siswa SMA tidak terlepas dari pengalaman-pengalaman yang dimiliki yang bersumber dari agen sosialisasi keluarga, sekolah dan lingkungan. Kontrol diri sebagai suatu sikap disiplin yang telah terbentuk dari pembiasaan-pembiasaan yang dilakukan dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu pendapatan siswa juga memberi peran dalam rangka siswa untuk melakukan pengelolaan keuangannya. Dengan pengalaman yang diberikan oleh orang sekitar dalam mengelola keuangan akan mengajarkan dan membentuk perilaku rasional dalam kegiatan memenuhi kebutuhannya. Berdasarkan dari uraian dan kajian empiris di atas menunjukkan bahwa secara simultan antara pengalaman ekonomi, kontrol diri dan pendapatan siswa mampu mempengaruhi perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong walaupun tidak sebesar 100% pengaruhnya. karena terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi dan tidak dimasukkan.

SIMPULAN

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan dan positif tingkat pengalaman ekonomi terhadap perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Berarti tingkat intensitas pengalaman ekonomi diikuti dengan perilaku ekonomi rasional. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan pengalaman ekonomi yang diikuti oleh peningkatan perilaku ekonomi secara signifikan. Selanjutnya, terdapat pengaruh signifikan dan positif tingkat kontrol diri terhadap perilaku ekonomi siswa SMA di Kecamatan Pasir Belengkong. Artinya kenaikan kontrol diri diikuti oleh kenaikan perilaku ekonomi, di mana pengaruh yang ditimbulkan adalah pengaruh positif atau searah. Ketiga, tidak terdapat pengaruh signifikan antara besarnya pendapatan siswa terhadap perilaku ekonomi, artinya besarnya pendapatan siswa tidak diikuti kenaikan perilaku ekonomi. Adapun hubungan antara pendapatan siswa dengan perilaku ekonomi menunjukkan angka yang positif. Terdapat pengaruh signifikan tingkat pengalaman ekonomi dan kontrol diri serta pendapatan siswa terhadap perilaku ekonomi. Hal ini ditunjukkan bahwa ketiga variabel independen memiliki peran dalam mempengaruhi perilaku ekonomi.

DAFTAR RUJUKAN

Ajzen, I. 2005. *Attitudes, Personality and Behavior*. New York. USA: Open University Press.

Alwisol. 2009. *Psikologi kepribadian*. Malang: UMM Press.

Anderson. 1999. Perspective on learning and memory. In J.R. Anderson ed : *Learning And Memory : An Integrated Approach.* 2nd Edition. USA : John Wiley, Inc. p.1, 30-31, 95-96

Arif. 2009. Teori perilaku ekonomi: Bebas nilai atau tidak bebas nilai. *Social and Cultural.*

Beutler dan Dickson L. 2008. Consumer economic socialization in J.J Xiao(Ed). *Handbook of consumer finance research* (pp.83-103). New York:Springer

Boediono. 2001. Ekonomi Makro Edisi 4. Yogyakarta: BPFE

Brooks, David. 2011. The experience economy. *The New York Times*. A29. Diunduh dari http://www.thenewyorktimes.org.

Dayakisni, Tri dan Hudaniah. 2003. *Psikologi Sosial*. UMM Press. Malang

Dodo, RW. 2008. *Manajemen uang saku*. Jakarta: Nobel Edumedia

Firmansyah, Danny. 2014. The influence of family backgrounds toward student saving behavior: Asurvey of college students in Jabodetabek. *International journal of Scientific and Research Publication*. Volume 4. ISSN 2250-3153.

Goodwin, Neva R, Jonathan M Harris, Julie A Nelson, Brian Roach, & Mariano Torras. (2015). *Microeconomics in context*. Taylor and Francis

Gudono, dan Bambang Hartadi. 1998. Apakah teori prospek tepat untuk kasus di Indonesia?: Sebuah replikasi penelitian Twesky dan Kahneman. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*. Vol 1 No 1 Hal. 29-42

Haryanto. 2006. Teori prospek dan pembuatan keputusan:Studi empiris untuk kasus Indonesia. *Jurnal Maksi*. Vol.6 No.1 Januari 2006, 42-59.

Hurlock, E.B. 2002. *Psikologi Perkembangan*. *5th* edition. Erlanga: Jakarta.

Imam, Hoyri. 2013. Kontrol diri dan perilaku konsumtif pada SMA (ditinjau dari lokasi sekolah. *Jurnal Online Psikologi*. Vol. 02 no.1 th. 2014.

Kahneman, Daniel. 2003. Maps of bounded rastionality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*. 93(5). Pp.1449-1475

Karim, Adiwarman Azhar 2010. E*konomi makro Islam*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, edisi kedua.

Koentjaraningrat. 2008. *Pengantar sosiologi*. Jakarta: Universitas Indonesia.

Luckmann, Thomas. 2012. Tafsir sosial atas kenyataan, risalah tentang sosiologi pengetahuan. Jakarta: LP3S

Mahdzan, N.S dan Tabiani S. 2013. The impact of financial literacy on individual saving: an exploratory study in the Malaysian context. *Transformation in Business and Economic*. Vol 12.(1). Pp.41-55

Maksum, Ali. 2016. *Sosiologi pendidikan.* Malang: Madani

Mankiw, N Gregory. 2006. *Pengantar ekonomi edisi kedua*. Jakarta: Erlangga.

Manurung, Mandala dan Prathama Rahardja. 2004. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi dan Makroekonomi)*. Edisi Revisi. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

McEachen, WA. 2001. *Ekonomi Mikro*. Jakarta: Salemba Empat.

Miller. J dan Yung .S. 1990. The role of allowances in adolescent socialization . *Youth and society.* 22(2). 137-159.

Mischel, W., Shoda, Y. & Rodriguez. 1992. Delay of gratification in children in G. Lowenstien & Elster (Eds). *Choise over time* (pp. 147 -164).

Moefad, A.M. 2007. *Perilaku individu dalam masyarakat kajian komunikasi social*. Jombang: Eldeha Press Fakultas Dakwah.

Nababan, D. dan Sadalia, I. 2013. "*Analisis Personal Literacy Dan Financial Behavior Mahasiswa Strata I Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara"*. (Online),(http://repository.usu.ac.id./handle/123456789/34557, diakses 3 Februari 2015).

Nasution. 2009. *Sosiologi pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.

Newman, jerry. 2008. Sosiologi pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara

Nofzinger, J.R .2005. Social mood and financial economics, *Journal of behavioral finance*, 6.

Notoatmodjo, Soekidjo. 2003. *Pendidikan dan perilaku*. Jakarta: Rineka Cipta.

Novita, Windya. 2013. *Serba serbi anak*. Jakarta: PT Alex Media Komputindo Gramedia.

Nurasiyah. A. 2010. Analisis Pengaruh LIngkungan social ekonomi terhadap perilaku konsumtif siswa (studi kasus pada SMA se kota Bandung). *Jurnal Sains dan Terapan* 5.1.

Otto. E. Philipp, Greg B David & Nick Chater. 2004. *Note on ways of saving: mental mechanisms as tools for self-control?" global business and economics review*, vol 9.

Pine, J and Gilmore, J. 1999. *The experience economy*. Boston: Harvard Business School.

Rahardja, Prathama dan Mandala Manurung. 2004. *Pengantar ilmu ekonomi (mikroekonomi dan makroekonomi) edisi revisi*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Santrock, John . 2007. Perkembangan anak. Erlangga: Jakarta

Schuchardt, J, Hanna , S. D, Hira, T.K, Palmer, L & Xiao, JJ. 2009. Financial literacy and education research priorities. *Journal of Financial counceling and planning*, 20(1), 84-95.

Scoot, R. H. III. 2010. Credit card ownership among American high school senior: 1997-2008. *Journal of family and economic issues*. 31(2), 151-160.

Semuel, Hatane. 2007. Pengaruh stimulus media iklan, uang saku, usia dan gender terhadap kecenderungan perilaku pembelian impulsive (studi kasus produk pariwisata). *Jurnal Manajemen Pemasaran*. 2 (1). Hal 31-2

Senduk, Safir. 2012, April Uang saku perlu ndak sih. *Tabloid Nova*. No. 938/XVIII. http://www. Tabloidnova.id.

Setyanti, Christina Andhika. 2014, Juni. Berapah sih uang yang pas untuk anak?. *Tabloid Nova*. Diunduh dari http://www.Tabloidnova.com.

Shadly, Hasan. 1993. *Sosiologi dan masyarakat Indonesia*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Shim S, Xiao JJ, Barber BL, Lyons A 2009. Path ways t life success: Aconceptual model of financial well being for young adults . *J. Appl. Dev. Psychol*. 30(6): 708-723.

Skinner. 2004. *Ilmu pengetahuan dan perilaku manusia*. Jakarta: Pustaka Pelajar.

Skousen, Mark. 2001. *Sang maestro: teori-teori ekonomi modern*. Jakarta: Predana.

Sunarto, Kamanta. 2004. *Pengantar sosiologi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.

Suryani, S. 2005. Hubungan antara status social ekonomi orang tua dalam jumlah uang saku terhadap sikap berekonomi siswa di MAN 3 Malang yang dibedakan menurut prestasi belajar. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. 9 (2). 78-88

Syah, Muhibbin. 2003. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Tanhney. JP. Baumester. RF, Boone. 2004. High self control predicts good adjustment, less pathology. Better Grade, and Interpersonal Success". *Journal of Personality*, 72 (2). 271-322

Wahyono, H. 2001. *Pengaruh perilaku ekonomi kepada keluarga terhadap intensitas pendidikan ekonomi di lingkungan keluarga*. (Disertasi yang tidak dipublikasikan). Malang: PPS UM. Nted at the IAREP conference, Micro of economic psychology. Wroclaw. Polandiar4

Webley, paul dan Ellen K. Nyhus. 2013. Economic socialization, saving and assets in European young adults. *Economics of Education Review*. 33 2013). 19-30. Doi: 10.1016/j.econedurev.2012.09.001.

Webley, paul, Nythus & Otto A.M.C, 2012. The impact of economic socialization on adult saving and spnading: A retrospective approach paper prese

Wilkinson, Nick. 2008. *An Introduction to behavioral economics*. New York: Palgrave Macmilan.

William, james. 2007. *The principles of psychology*. Vol I. New York: Inc

Yunus, Mohammmad. 2014, Oktober). Behavioral economics. *Departemen hubungan internasional*. Universitas Airlangga. http//: unair.ac.id/artikel.1206625.

Artikel dapat diakses melalui : https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk
Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan Vol. 6 No. 1 Hal 83-94
p-ISSN 2303-324X, e-ISSN 2579-387X

IMPLEMENTASI MODEL ADDIE DAN KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN DOSEN TERHADAP MOTIVASI WIRAUSAHA MAHASISWA

Indah Purnama Sari, Universitas Indraprasta PGRI
zaenimiftah02@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh implementasi model ADDIE dan kompetensi kewirausahaan dosen terhadap motivasi wirausaha mahasiswa, baik pengaruh secara parsial maupun simultan. Sampel diambil sejumlah 30 orang secara acak dari 2 kelas yang berbeda yang pernah mengambil mata kuliah kewirausahaan. Data dikumpulkan menggunakan kuesioner. Data kemudian dianalisis dengan metode kuantitatif yaitu analisis regresi linier berganda. Berdasarkan uji asumsi klasik, tidak ditemukan masalah asumsi klasik dalam model regresi. Berdasarkan hasil uji t, ditemukan bahwa variabel implementasi model ADDIE tidak berpengaruh signifikan terhadap motivasi wirausaha mahasiswa, sedangkan variabel kompetensi kewirausahaan dosen berpengaruh signifikan terhadap motivasi wirausaha mahasiswa. Adapun hasil uji F menunjukkan kedua variabel bebas secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap motivasi wirausaha. Berdasarkan uji R^2 menunjukkan kontribusi variabel implementasi Model ADDIE dan kompetensi kewirausahaan dosen, kecil pada variabel motivasi wirausaha pada mahasiswa. Rekomendasi berdasarkan hasil penelitian adalah lembaga perguruan tinggi perlu mempertimbangkan aspek kompetensi kewirausahaan dosen dalam hal menetapkan dosen pengampu matakuliah kewirausahaan.
Kata Kunci: Model ADDIE, Kompetensi Wirausaha Dosen, Motivasi Wirausaha.

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the effect of the implementation of ADDIE model and entrepreneurship competence of lecturers to student entrepreneur motivation, either partially or simultaneously. Samples were taken by a total of 30 people at random from 2 different classes who had taken entrepreneurship courses. Data were collected using questionnaires. Data then analyzed by quantitative method that is multiple linier regression analysis. Based on the classical assumption test, no classical assumption problem was found in the regression model. Based on the result of t test, it is found that implementation variable of ADDIE model has no significant effect to entrepreneurship motivation of student, while entrepreneurship entrepreneur competence variable has significant effect to entrepreneurship motivation of student. The results of the F test showed that both independent variables together significantly influence the

entrepreneurial motivation. Based on R2 test shows the contribution of variable implementation of ADDIE Model and entrepreneurship competence of lecturer, small on variable entrepreneur motivation in student. Recommendations based on the results of research is that universities need to consider aspects of entrepreneurship competence of lecturers in terms of assigning lecturers of entrepreneurship subjects.
***Keywords**: Model ADDIE, Lecturers Entrepreneurial Competence, Entrepreneurial Motivation.*

PENDAHULUAN

Pada era milenium ini pemerintah masih disibukkan dengan pekerjaan rumah untuk mengurangi angka pengangguran terdidik. Walaupun perkembangan teknologi informasi di zaman sekarang sudah sedemikian pesat hingga melahirkan sejumlah peluang usaha dan mengakibatkan perubahan perilaku konsumsi masyarakat, tampaknya hal ini belum cukup signifikan mampu mengurangi angka pengangguran. Menurut penelitian, hadirnya *social media* berpengaruh positif dan signifikan meningkatkan motivasi wirausaha (Sari dan Maya, 2017). Sekedar termotivasi rupanya belum cukup, perlu diimplementasikan dalam wujud nyata sebuah usaha bisnis.

Fenomena pengangguran, utamanya pengangguran terdidik sudah lama berlangsung di tanah air, merupakan problematika sosial akut yang perlu ditangani secara sistemik dan sistematik. Para pencari kerja setiap tahun meningkat secara cepat ibarat deret ukur, sedangkan lowongan kerja amat terbatas, terkadang menurun dan jika pun ada lowongan kerja yang tersedia peningkatannya tidak seperti deret ukur melainkan hanyalah deret tambah. Akibatnya terdapat kesenjangan yang lebar antara jumlah pencari kerja dan lowongan kerja. Ironisnya, para pencari kerja itu tidak sedikit yang berasal dari lulusan S1 bahkan S2 perguruan tinggi baik negeri maupun swasta. Jumlah pengangguran intelektual yang berasal dari perguruan tinggi itu semakin hari kian bertambah, sehingga membuat risau banyak kalangan termasuk perguruan tinggi dan pemerintah, dalam hal ini khususnya Kementerian Pendidikan Nasional.

Dimasukkannnya matakuliah kewirausahaan dalam kurikulum Perguruan Tinggi (selanjutnya PT) merupakan salah satu satu upaya pemerintah untuk mengurangi jumlah pengangguran terdidik. Tidak lama setelah kebijakan itu diambil kemudian sejumlah PT mulai menyelenggarakan kuliah kewirausahaan. Bahkan ada PT yang mengalokasikan dua semester untuk mata kuliah kewirausahaan Pelaksanaan matakuliah ini sudah berjalan kurang lebih satu dekade lalu namun ternyata bukan sesuatu yang mudah dilakukan karena matakuliah kewirausahaan tersebut sesungguhnya matakuliah terapan dan oleh pemrakarsa kebijakan kurikulum di PT dimaksudkan untuk menjadikan seorang pebisnis atau entrepreneur (Musnandar, 2014).

Mahasiswa yang menyelesaikan studi S1 nya di PT diharapkan dapat merintis dan membuka usaha sendiri sehingga lulusan S1 yang mencari kerja berkurang karena mereka lebih tertarik membuka lapangan pekerjaan. Tujuan mulia ini tampak indah didengar tetapi sulit untuk diwujudkan karena membawakan matakuliah ini bukan perkara gampang. Dosen pengampu

matakuliah kewirausahaan harus memiliki kompetensi memadai diantaranya juga telah mempunyai pengalaman berbisnis, jatuh bangun merintis dan mengembangkan usaha dan atau yang bersangkutan terlibat berperan aktif dalam kegiatan di dunia usaha dan industri pada posisi manajerial (Musnandar, 2014).

Sementara itu dosen-dosen di PT pada umumnya adalah dosen yang berkutat dengan persoalan teori, lebih banyak mengerjakan karya tulis daripada melakukan kegiatan praktek bisnis. Oleh karena itu para dosen teori sejati melahap banyak buku untuk dibaca sebelum akhirnya menghasilkan berbagai karya tulis. Pada tataran inilah sebenarnya mereka bekerja. Sedangkan membuat karya tulis dan membuat sebuah bisnis tentu dua hal yang berbeda. Kalau matakuliah kewirausahaan diampu atau dibawakan oleh dosen yang biasa membuat karya tulis maka hasil akhir dari matakuliah terapan bisnis ini tidak akan jauh dari proposal dan rencana bisnis semata karena sang dosen belum memiliki keahlian atau pengalaman di dunia usaha dan industri. Andaikan dosen itu pernah atau sedang terlibat dalam kegiatan konsultasi bisnis sebagai konsultan namun belum ada pengalaman langsung berbisnis maka mereka ini pun kurang pas untuk mengampu matakuliah kewirausahaan.

Masalah ini perlu dicari solusi yang bijak, misalnya pereguruan tinggi menetapkan kebijakan persyaratan khusus bagi calon dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan harus memiliki pengalaman bisnis. Cara yang lain misalnya melalui dukungan implementasi model pembelajaran yang inovatif, seperti Model ADDIE. Model ADDIE merupakan singkatan dari Analysis, Design, Development or Production, Implementation or Delivery and Evaluations. Model ADDIE dikembangkan oleh Dick and Carry (1996) dalam (Mulyatiningsih, 2016) untuk merancang sistem pembelajaran.

Dengan demikian, perpaduan antara model pembelajaran inovatif ADDIE dan kompetensi kewirausahaan dosen diharapkan dapat meningkatkan motivasi kewirausahaan bagi mahasiswa.

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk mengkaji “Implementasi Model ADDIE dan Kompetensi Kewirausahaan Dosen terhadap Motivasi Wirausaha Mahasiswa”. Rumusan masalah meliputi: 1) Apakah implementasi model ADDIE berpengaruh signifikan dan positif terhadap motivasi wirausaha mahasiswa?, 2) Apakah kompetensi kewirausahaan dosen berpengaruh signifikan dan positif terhadap motivasi wirausaha mahasiswa?, dan 3) Apakah implementasi model ADDIE dan kompetensi kewirausahaan dosen secara bersama-sama berpengaruh signifikan dan positif terhadap motivasi wirausaha mahasiswa?.

Implementasi Model ADDIE

ADDIE merupakan singkatan dari *Analysis, Design, Development or Production, Implementation or Delivery and Evaluations*. Model ADDIE dikembangkan oleh Dick and Carry (1996) dalam (Mulyatiningsih, 2016) untuk merancang sistem pembelajaran. Berikut ini diberikan contoh kegiatan pada setiap tahap pengembangan model atau metode pembelajaran (Mulyatiningsih, 2016), yaitu:

a. *Analysis*

Pada tahap ini, kegiatan utama adalah menganalisis perlunya

pengembangan model/metode pembelajaran baru dan menganalisis kelayakan dan syarat-syarat pengembangan model/metode pembelajaran baru. Pengembangan metode pembelajaran baru diawali oleh adanya masalah dalam model/metode pembelajaran yang sudah diterapkan.

Masalah dapat terjadi karena model/metode pembelajaran yang ada sekarang sudah tidak relevan dengan kebutuhan sasaran, lingkungan belajar, teknologi, karakteristik peserta didik, dsb.

Setelah analisis masalah perlunya pengembangan model/metode pembelajaran baru, peneliti juga perlu menganalisis kelayakan dan syarat-syarat pengembangan model/metode pembelajaran baru tersebut. Proses analisis misalnya dilakukan dengan menjawab beberapa pertanyaan berikut ini: (1) apakah model/metode baru mampu mengatasi masalah pembelajaran yang dihadapi, (2) apakah model/metode baru mendapat dukungan fasilitas untuk diterapkan; (3) apakah dosen atau guru mampu menerapkan model/metode pembelajaran baru tersebut Dalam analisis ini, jangan sampai terjadi ada rancangan model/metode yang bagus tetapi tidak dapat diterapkan karena beberapa keterbatasan misalnya saja tidak ada alat atau guru tidak mampu untuk melaksanakannya. Analisis metode pembelajaran baru perlu dilakukan untuk mengetahui kelayakan apabila metode pembelajaran tersebut diterapkan.

b. *Design*

Dalam perancangan model/metode pembelajaran, tahap desain memiliki kemiripan dengan merancang kegiatan belajar mengajar. Kegiatan ini merupakan proses sistematik yang dimulai dari menetapkan tujuan belajar, merancang skenario atau kegiatan belajar mengajar, merancang perangkat pembelajaran, merancang materi pembelajaran dan alat evaluasi hasil belajar. Rancangan model/metode pembelajaran ini masih bersifat konseptual dan akan mendasari proses pengembangan berikutnya.

c. *Development*

Development dalam model ADDIE berisi kegiatan realisasi rancangan produk. Dalam tahap desain, telah disusun kerangka konseptual penerapan model/metode pembelajaran baru. Dalam tahap pengembangan, kerangka yang masih konseptual tersebut direalisasikan menjadi produk yang siap diimplementasikan. Sebagai contoh, apabila pada tahap design telah dirancang penggunaan model/metode baru yang masih konseptual, maka pada tahap pengembangan disiapkan atau dibuat perangkat pembelajaran dengan model/metode baru tersebut seperti RPP, media dan materi pelajaran.

d. *Implementation*

Pada tahap ini diimplementasikan rancangan dan metode yang telah dikembangkan pada situasi yang nyata yaitu di kelas. Selama implementasi, rancangan model/metode yang telah dikembangkan diterapkan pada kondisi yang sebenarnya. Materi disampaikan sesuai dengan model/metode baru yang dikembangkan. Setelah penerapan metode kemudian dilakukan evaluasi awal untuk memberi umpan balik pada penerapan model/metode berikutnya

e. *Evaluation*

Evaluasi dilakukan dalam dua bentuk yaitu evaluasi formatif dan sumatif. Evaluation formatif dilaksanakan pada setiap akhir tatap muka (mingguan) sedangkan evaluasi sumatif dilakukan setelah kegiatan berakhir secara

keseluruhan (semester). Evaluasi sumatif mengukur kompetensi akhir dari mata pelajaran atau tujuan pembelajaran yang ingin dicapai.

Hasil evaluasi digunakan untuk memberi umpan balik kepada pihak pengguna model/metode. Revisi dibuat sesuai dengan hasil evaluasi atau kebutuhan yang belum dapat dipenuhi oleh model/metode baru tersebut.

Yang dimaksud dengan implementasi model ADDIE adalah Dosen menggunakan model ADDIE dalam proses pembelajaran, yaitu melakukan analisis masalah dan kebutuhan, mendesain metode pembelajaran yang dipandang tepat, mengembangkan metode, melaksanakan metode yang telah dirancang, dan melakukan evaluasi terkait pelaksanaan metode apakah efektif dalam mencapai tujuan pembelajaran. Untuk mengimplementasikan model ADDIE, dosen perlu melibatkan mahasiswa sebagai user (pengguna) model tersebut sejak awal, yaitu pada saat menganalisis menganalisis kebutuhan mahasiswa terkait materi yang akan disampaikan apakah metode sebelumnya telah membantu mahasiswa mencapai tujuan pembelajaran. Demikian juga dalam hal menganalisis kelayakan metode baru yang akan digunakan, misal ketersediaan fasilitas. Dengan melibatkan mahasiswa, jika terjadi hambatan pada fasilitas, dosen memiliki jalan keluar yang dapat didiskusikan bersama-sama dengan mahasiswa. Bahkan mahasiswa dapat dilibatkan untuk bersama-sama mendesain dan mengembangkan metode pembelajaran. Hal ini akan membuat mahasiswa merasa 'turut memiliki' metode maupun proses pembelajaran dan akan terlibat aktif pada saat implementasi metode. Kondisi semacam ini ini sesuai dengan paradigma *student centered*, dimana Dosen semestinya memberikan ruang yang lebih luas bagi mahasiswa untuk mengembangkan kreativitasnya. Terlebih, Universitas Indraprasta PGRI adalah kampus pendidikan yang banyak mencetak calon guru, mahasiswa perlu difasilitasi untuk mampu menghasilkan metode pembelajaran yang kreatif pada saat betul-betul terjun dalam dunia pendidikan.

Kompetensi Kewirausahaan Dosen

Salah satu sumber masalah pembelajaran kewirausahaan di kampus kurang terasa 'ruh'nya adalah karena minimnya kompetensi kewirausahaan dosen pengampu. Dosen pengampu mata kuliah (kewirausahaan, khususnya) pada umumnya adalah kategori 'dosen penulis' atau 'dosen peneliti', bukan 'dosen pebisnis'. Dosen dengan tipe ini banyak berkutat dengan persoalan teori, lebih banyak mengerjakan karya-karya tulis daripada melakukan kegiatan praktek bisnis. Dalam kegiatan sehari-hari tipe dosen peneliti umumnya berkutat dengan buku dan jurnal ilmiah, dibandingkan mencoba untuk mewujudkan teori bisnis yang sudah dipelajari dalam dunia nyata.

Tipe dosen tentu akan berdampak pada hasil akhir yang akan dicapai pada matakuliah kewirausahaan. Jika matakuliah kewirausahaan diampu atau dibawakan oleh dosen yang biasa membuat karya tulis maka hasil akhir dari matakuliah terapan bisnis ini tidak akan jauh dari proposal dan rencana bisnis semata karena sang dosen belum memiliki keahlian atau pengalaman di dunia usaha dan industri. Bahkan seandainya dosen tersebut pernah atau sedang terlibat dalam kegiatan konsultasi bisnis (sebagai konsultan) namun belum ada pengalaman langsung berbisnis, maka dosen ini pun kurang pas untuk mengampu matakuliah kewirausahaan. Sekali lagi alasannya adalah, belum

memiliki pengalaman langsung berwirausaha, sehingga dosen tidak mampu memberikan gambaran yang membumi bagaimana cara memulai usaha, bagaimana kiat usaha tetap *survive*, bagaimana mengembangkan usaha, dan sebagainya, termasuk kisah pahit kegagalan dalam membangun usaha adalah pelajaran berharga yang semestinya dibagikan kepada mahasiswa.

Dosen pengampu matakuliah kewirausahaan harus memiliki kompetensi kewirausahaan yang memadai diantaranya juga telah mempunyai pengalaman berbisnis, jatuh bangun merintis dan mengembangkan usaha dan atau yang bersangkutan terlibat berperan aktif dalam kegiatan di dunia usaha dan industri pada posisi manajerial (Musnandar, 2014). Tipe 'dosen pebisnis' diyakini mampu membuat pembelajaran kewirausahaan lebih memiliki 'ruh', dan akhirnya mampu menularkan gairah (motivasi) wirausaha bagi mahasiswa.

Adapun jika Dosen Kewirausahaan masih merasa kurang dalam pengalaman berbisnis, mahasiswa dapat difasilitasi untuk mengenal tokoh-tokoh wirausahawan yang telah sukses. Hal ini bisa dilakukan dengan berbagai metode, misalnya ceramah, wawancara tokoh, mendatangkan narasumber, observasi video, menonton video, dan sebagainya.

Motivasi Wirausaha

Seorang wirausaha tidak terlepas dari motivasi. Motivasi berasal dari kata motif yang berarti suatu keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong individu tersebut untuk melaksanakan aktivitas tertentu guna mencapai suatu tujuan (Basrowi, 2011). Teori motivasi pertama kali dikemukakan oleh Abraham Maslow yang popular dengan sebutan teori Motivasi Hierarki Kebutuhan Maslow. Maslow berpendapat bahwa hierarki kebutuhan manusia dapat dipakai untuk melukiskan dan meramalkan motivasinya (Sari, 2013). Menurut Maslow, kebutuhan manusia bertingkat sesuai dengan tingkatan pemuasannya, yaitu kebutuhan fisik, kebutuhan keamanan, kebutuhan sosial, kebutuhan harga diri, dan kebutuhan aktualisasi diri (Sunarya, Sudaryono, & Saefullah, 2011).

Teori yang berikutnya adalah Teori Motivasi Berprestasi McClelland. Menurut McClelland dalam (Alma, 2009) pada dasarnya motivasi seseorang ditentukan oleh tiga kebutuhan, yaitu *need for power* (kebutuhan akan kekuasaan), *need for affiliation* (kebutuhan akan affiliasi), dan *need for achievement* (kebutuhan akan keberhasilan).

Selanjutnya, terdapat teori dorongan dan tarikan (*Push Theory* dan *Pull Theory*) dari Gilad dan Levine (Widhari & Suarta, 2012). Menurut *Push Theory*, setiap individu didorong untuk menjadi wirausahawan oleh faktor-faktor eksternal yang bersifat negatif, seperti ketidakpuasan kerja, kesulitan mendapatkan pekerjaan, gaji yang tidak memadai, atau jadwal kerja yang tidak fleksibel. Sebaliknya, *Pull Theory* berargumentasi bahwa orang tertarik untuk menjadi wirausahawan karena hasrat akan kemandirian, kebebasan, aktualisasi diri, keberasilan, kekayaan, atau hal lainnya yang cenderung bersifat positif.

Dalam perkembangannya, riset empiris membuktikan bahwa motivasi kewirausahaan lebih diakibatkan oleh faktor tarikan daripada faktor dorongan (Koesworo, Sina, & Nugeraheni, 2007). Pendapat lain mengatakan bahwa motivasi seseorang untuk menjadi wirausahawan antara lain: kebebasan, impian personal, dan kemandirian (Saiman, 2009). Berdasarkan teori, maka

dalam penelitian ini mengambil indikator motivasi kewirausahaan dari pendekatan *pull theory*. Berdasarkan teori, maka dalam penelitian ini yang dimaksud dengan motivasi kewirausahaan adalah dorongan yang kuat untuk berwirausaha. Indikator motivasi kewirausahaan dirumuskan berdasarkan pendekatan *pull theory* (faktor internal berupa hasrat, keinginan).

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Berdasarkan tingkat eksplanasi, penelitian ini termasuk penelitian asosiatif. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah implementsi model ADDIE (variabel X_1), Kompetensi Kewirausahaan Dosen (variabel X_2), dan Motivasi Wirausaha Mahasiswa (variabel Y). Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa semester 7 Program Studi Pendidikan Ekonomi UNINDRA yang pernah mendapatkan matakuliah kewirausahaan dan memiliki pengalaman belajar dengan model ADDIE. Jumlah sampel sebanyak 30 mahasiswa diambil dengan teknik *simple random sampling*.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuesioner dan metode dokumentasi. Dalam penyebaran kuesioner peneliti melakukan kontak langsung dengan responden sehingga diharapkan responden dengan sukarela akan memberikan data yang obyektif dan cepat, mengisi kuesioner dengan jawaban yang sesungguhnya, serta untuk memastikan kuesioner kembali kepada peneliti dan meminimalkan ketidak kembalian kuesioner.

Studi dokumentasi juga dilakukan dalam penelitian ini dengan pelakukan pengkajian terhadap sejumlah literatur atau kajian empiris yang relevan dengan tema penelitian.

Instrumen pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner. Kuesioner disusun berdasarkan indikator dari tiap variabel penelitian. Adapun skala pengukuran terhadap instrument menggunakan skala likert dengan rentang skor mulai dari 1 sampai dengan 5. Skala likert dalam penelitian ini termasuk ke dalam skala ordinal. Untuk mengukur variabel implementasi model ADDIE, menggunakan indikator dosen menjelaskan metode pembelajaran yang digunakannya, meminta masukan mahasiswa terkait metode pembelajaran, melakukan pengembangan metode sesuai masukan mahasiswa, dan melakukan evaluasi. Untuk mengukur variabel kompetensi kewirausahaan dosen menggunakan indikator: Dosen menjelaskan pengalamannya berwirausaha, menceritakan tokoh-tokoh wirausahawan sukses, serta terlibat aktivitas bisnis. Adapun untuk mengukur variabel motivasi berwirausaha menggunakan indikator: ingin mandiri, menyukai kebebasan, menunjukkan keberhasilan diri, memiliki banyak impian, dan ingin lebih cepat kaya.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data kuantitatif deskriptif dengan menggunakan alat bantu SPSS 23.0 for windows. Teknik analisis data meliputi: uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda dan uji *goodness of fit* model regresi meliputi uji t, uji F dan uji R^2. Uji t digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh implementasi ADDIE terhadap motivasi wirausaha, dan untuk menguji signifikansi pengaruh kompetensi kewirausahaan dosen terhadap motivasi wirausaha mahasiswa. Uji F digunakan

untuk menguji signifikansi variabel implementasi ADDIE dan kompetensi kewirausahaan dosen terhadap motivasi wirausaha mahasiswa.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas. Uji normalitas menggunakan uji Kolmogorov Smirnov dengan bantuan program SPSS 23.0 for Windows, mendapatkan hasil nilai Asymp Sig (2-tailed) sebesar 0,200 lebih besar dari tingkat alpha yang ditetapkan yaitu 0,05. Oleh karena itu dapat dinyatakan bahwa data dari populasi berdistribusi secara normal, dengan demikian asumsi normalitas terpenuhi. Pengujian multikolinieritas dengan menghitung nilai tolerance dan VIF. Didapatkan nilai tolerance 0,868 lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF 1,152 lebih kecil dari 10. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa tidak ada multikolinieritas antara variabel bebas dalam model regresi.

Adapun uji heteroskedastisitas dengan Glejser SPSS, didapatkan hasil signifikansi variabel X1 sebesar 0,626 dan signifikansi variabel X2 sebesar 0,540. Nilai signifikansi keduanya lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas . Uji autorelasi menggunakan Uji Durbin Watson, menghasilkan data sebagai berikut: berdasarkan uji Durbin Watson, didapatkan nilai d_W 1,559. Pada Tabel d_W dengan signifikansi 5%, nilai diketahui nilai d_L 1,2837 dan nilai d_U 1,5666. Dengan demikian, $d_L \leq d_W \leq d_U$ dimana $1,2837 \leq 1,559 \leq 1,5666$ sehingga tidak menghasilkan simpulan yang pasti mengenai ada tidaknya autokorelasi.

Model regresi yang diperoleh berdasarkan hasil penelitian dapat dituliskan dalam bentuk persamaan regresi sebagai berikut:

$Y = 9,064 - 0,049X_1 + 0,593X_2$. Dari persamaan tersebut, variabel X_1 memiliki koefisien regresi dengan arah negatif, sedangkan variabel X_2 memiliki koefisien regresi dengan arah positif. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kompetensi kewirausahaan dosen, akan meningkatkan motivasi kewirausahaan dalam diri mahasiswa.

Adapun uji *goodness of fit* model regresi dilakukan dengan menguji nilai statistik t, nilai statistik F, dan koefisien determinasi (R2) pada hasil regresi yang telah memenuhi uji asumsi klasik, didapatkan hasil sebagai berikut:

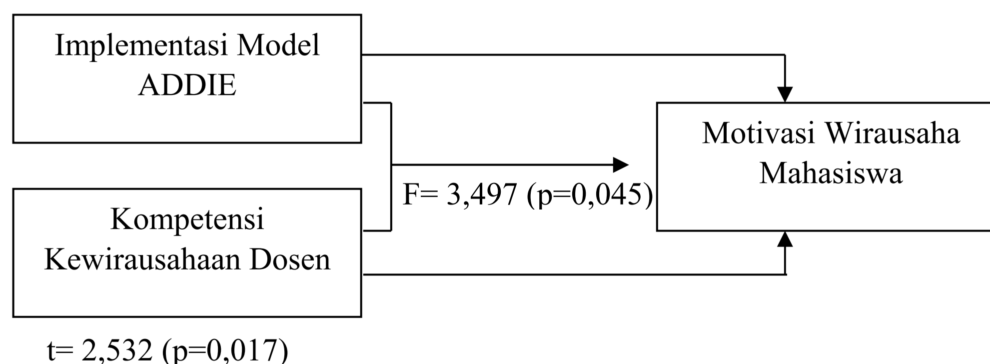
Berdasarkan perhitungan regresi dengan bantuan SPSS diketahui bahwa determinasi (adjusted R^2) yang diperoleh sebesar 0,147. Hal ini menunjukkan 14,7% variabel terikat motivasi wirausaha dapat dijelaskan oleh variabel bebas yaitu implementasi model ADDIE dan kompetensi kewirausahaan dosen. Dengan demikian hal ini juga menunjukkan bahwa motivasi wirausaha dapat dijelaskan oleh variabel lainnya sebesar 85,3%.

Lebih lanjut hasil uji t menunjukkan tidak semua variabel bebas memiliki pengaruh signifikan. Uji parsial menunjukkan variabel implementasi ADDIE memiliki t hitung sebesar -0,210 lebih kecil daripada t table 1,697 dengan signifikansi sebesar 0,835 lebih besar dari 0,05 hal ini menunjukkan pengaruh implementasi model ADDIE dalam pembelajaran tidak signifikan . Adapun variable kompetensi kewirausahaan dosen memiliki t hitung sebesar 2,532 lebih besar dari t tabel 1,697 dengan signifikansi 0,017 lebih kecil dari 0,05

menunjukkan variabel kompetensi kewirausahaan dosen pengaruhnya signifikan terhadap motivasi wirausaha mahasiswa.

Hasil uji F berdasarkan hasil uji ANOVA didapatkan nilai F hitung 3,497 lebih besar dari F tabel 3,35 dan signifikansi sebesar 0,045 lebih kecil dari 0,05 menunjukkan variabel motivasi wirausaha mahasiswa dapat dijelaskan oleh variabel implementasi model ADDIE dan kompetensi kewirausahaan dosen secara bersama-sama atau dengan kata lain semua variabel bebas secara bersama-sama merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel terikat.

Hasil pengolahan data untuk menguji hipotesis disajikan pada Gambar 1 sebagai berikut.



Gambar 1. Hasil Pengujian Hipotesis

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis disimpulkan bahwa diantara 3 hipotesis yang diajukan, satu diantaranya ditolak, di dalam penelitian ini tidak terbukti kebenarannya. Variabel kompetensi kewirausahaan dosen terbukti signifikan baik secara parsial maupun secara bersama-sama mempengaruhi motivasi mahasiswa untuk berwirausaha. Namun variabel implementasi model ADDIE secara parsial tidak terbukti signifikan mempengaruhi motivasi berwirausaha sedangkan secara bersama-sama dengan variabel lainnya terbukti mempengaruhi motivasi mahasiswa untuk berwirausaha. Dengan kata lain, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa model pembelajaran (ADDIE) khususnya belum mampu meningkatkan motivasi mahasiswa untuk berwirausaha. Implementasi model pembelajaran dan performance dosen pengajar yang dalam hal ini diukur dari kompetensi kewirausahaannya merupakan contoh bentuk stimulasi atau rangsangan dari luar. Jika dikaitkan dengan *Push and Pull Theori* dari Gilad dan Levine, maka kedua variabel ini termasuk dorongan (*push*). Riset empiris membuktikan bahwa motivasi kewirausahaan lebih diakibatkan oleh faktor tarikan daripada faktor dorongan (Koesworo, Sina, & Nugeraheni, 2007). Dengan demikian, hasil penelitian ini semakin menguatkan hasil penelitian sebelumnya.

SIMPULAN

Simpulan dari penelitian ini adalah: implementasi model ADDIE tidak berpengaruh signifikan terhadap motivasi wirausaha mahasiswa, kompetensi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi wirausaha.

Adapun kedua variable bebas secara bersama-sama berpengaruh positif dan siginifikan terhadap motivasi wirausaha pada mahasiswa.

Rekomendasi bagi perguruan tinggi dalam hal upaya menumbuhkan motivasi wirausaha bagi mahasiswa adalah memberikan stimulasi berupa ruang, celah, kesempatan, tantangan, dan sejenisnya sehingga mahasiswa menemukan sendiri motivasi atau dorongan untuk menekuni wirausaha. Stimulasi ini misalnya menggiatkan ajang Program Kreativitas Mahasiswa-Kewirausahaan (PKM-K) dari DIKTI, membangun inkubator bisnis, mengadakan kerjasama bisnis dengan pihak luar bahkan luar negeri dimana mahasiswa akan terlibat langsung di dalamnya dan berpartisipasi dalam *event-event* bazar atau pameran skala nasional bahkan internasional, serta menggiatkan kembali koperasi mahasiswa melalui perluasan bidang usaha bekerjasama dengan masyarakat setempat untuk menggali potensi *home* industri maupun industri lokal. Perguruan tinggi juga perlu mempertimbangkan profil dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan, utamanya dalam hal kompetensi kewirausahaannya. Akan ideal jika dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan dipilih dari seorang 'dosen pebisnis', 'dosen plus wirausahawan' atau dosen yang pernah atau masih aktif dalam suatu kegiatan bisnis dengan jabatan manajerial.

DAFTAR RUJUKAN

Alma, B. 2009. *Kewirausahaan.* Bandung: Alfabeta.

Basrowi. 2011. *Kewirausahaan untuk Perguruan Tinggi.* Bogor: Ghalia Indonesia.

Koesworo, Y., Sina, S. S., & Nugeraheni, D. 2007. Motivasi Berwirausaha di Kalangan Mahasiswa: aplikasi Theory of Planned Behavior. *Jurnal Ekuitas Volume 11 Nomor 2 Maret* , 269-291.

Mulyatiningsih, E. 2016. *pengembangan-model-pembelajaran.pdf.* Retrieved September 30, 2017, from http://staff.uny.ac.id: http://staff.uny.ac.id/sites/default/files/pengabdian/dra-endang-mulyatiningsih-mpd/7cpengembangan-model-pembelajaran.pdf

Musnandar, A. 2014. *opini- kriteria-dosen-kewirausahaan-yang-tepat.* Retrieved September 30, 2017, from http://www.umm.ac.id: http://www.umm.ac.id/en/opini/kriteria-dosen-kewirausahaan-yang-tepat.html

Saiman, L. 2009. *Kewirausahaan Teori, Praktik, dan Kasus-kasus.* Jakarta: Salemba Empat.

Sari, I. P. 2013. Pengaruh Keberhasilan Diri, Toleransi akan Risiko, dan Kebebasan dalam Bekerja terhadap Motivasi Berwirausaha pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi STKIP PGRI

Bangkalan. *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan Volume 1 Nomor 1 April* , 5-13.

Sari, I.P. dan Maya S. 2017. Social Media dan Social Shopper terhadap Motivasi Wirausaha pada mahasiswa. *Prosiding Diskusi Panel Nasional Pendidikan Kewirausahaan*. LPPM Universitas Indraprasta PGRI Jakarta, 29 Juli 2017. ISBN: 978-602-50181-0-7. URL http://lppmunindra.ac.id/download-prosiding-kewirausahaan/

Sunarya, P. A., Sudaryono, & Saefullah, A. 2011. *Kewirausahaan.* Yogyakarta: ANDI.

Widhari, C. I., & Suarta, I. K. 2012. Analisis Faktor-faktor yang Memotivasi Mahasiswa Berkeinginan menjadi Wirausaha. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan Volume 8 Nomor 1 Maret* , 54-63.

Artikel dapat diakses melalui : https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk
Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan Vol. 6 No. 1 Hal 95-104
p-ISSN 2303-324X, e-ISSN 2579-387X

ANALISIS *ENTREPRENEURIAL LEADERSHIP* DAN HAMBATAN PERTUMBUHAN USAHA DI UMKM PENGOLAHAN TAHU "RDS" SINGOSARI MALANG

Aris Wahyu Tristanto, Universitas Negeri Malang
ariswahyu134@gmail.com
Ludi Wishnu Wardana, Universitas Negeri Malang
ludi.wishnu.fe@um.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menggambarkan *entrepreneurial leadership* UMKM Tahu "RDS" dan gambaran tentang hambatan yang dialami oleh UMKM Tahu "RDS". Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memperoleh informasi-informasi yang ada pada saat ini, dan kemudian berupaya untuk mendeskripsikan, mencatat dan menginterpretasikan informasi tersebut. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Jenis penelitian kualitatif ini adalah studi kasus (*case study*). Hasil peneltian yang didapat adalah kondisi *entrepreneurial leadership* dari pimpinan UMKM Tahu "RDS" secara umum baik karena beliau mampu memotivasi karyawan dengan baik, memiliki gambaran tentang usaha dimasa depan, mampu membaca peluang-peluang dengan baik, aktif mencari ide baru, gigih dalam menjalankan usahanya dan hambatan yang dihadapi oleh UMKM Tahu "RDS" bisa diatasi dengan baik oleh pimpinan UMKM tahu RDS tersebut.
Kata Kunci: *Entrepreneurial Leadership*, Hambatan Pertumbuhan Usaha.

ABSTRACT

This research was conducted to describe the entrepreneurial leadership of SMEs Tofu "RDS" and description about the obstacles experienced by SMEs Tofu "RDS". This research uses descriptive qualitative research design that aims to obtain the information available at this time, and then attempt to describe, record and interpret the information. Data collection methods used were interviews, observation and documentation. This type of qualitative research is case study. The result of the research is the condition of entrepreneurial leadership from the leadership of SMEs Tofu "RDS" is generally good because he is able to motivate employees well, have a picture of the future effort, able to read opportunities well, actively seeking new ideas, persistent in running their business And barriers faced by SMEs Tofu "RDS" can be overcome well by the leadership of SMEs Tofu RDS.
***Keywords**: Entrepreneurial Leadership, Barriers To Business Growth.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Menurut Tambunan (2012:11) UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. UMKM diatur berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM pada negara berkembang, termasuk di Indonesia memiliki peran dalam meningkatkan perekonomian. UMKM menyumbang pembangunan dengan menciptakan kesempatan kerja, dan menyediakan fleksibilitas kebutuhan serta inovasi dalam perekonomian secara keseluruhan.

Sumber Daya Manusia merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi sebuah perusahaan. Sumber Daya Manusia dapat dilihat dari dua aspek yaitu kualitas dan kuantitas. Aspek kualitas mencakup kemampuan SDM baik secara fisik maupun nonfisik/kecerdasan dan mental dalam setiap pekerjaan yang diembannnya. Sedangkan aspek kuantitas mencakup besarnya jumlah SDM yang tersedia. Sumber daya manusia juga menjadi penentu dalam perkembangan suatu perusahaan.

Peranan UMKM dalam perekonomian memang besar. Dalam berbagai kesempatan disebutkan bahwa UMKM benar-benar menjadi tulang punggung perekonomian, khususnya Indonesia. UMKM berkontribusi dalam pembangunan ekonomi dan penggerak peningkatan ekspor non migas. Kontribusi yang diberikan UMKM akan semakin besar dalam pembangunan ekonomi apabila dapat terus dikembangkan. Era globalisasi menyebabkan terjadinya perubahan-perubahan yang begitu cepat di dalam dunia bisnis dan menuntut organisasi untuk lebih mampu beradaptasi terhadap segala perubahan yang terjadi. Untuk mengantisipasi situasi yang demikian, pemimpin perusahaan dituntut untuk memiliki kemampuan menangani kompleksitas kompetisi, peraturan dan aturan baru pasar global. Organisasi membutuhkan kepemimpinan dan manajemen yang kuat agar efektivitasnya optimal (Robbins dan Judge, 2008: 49).

UMKM dapat berkembang tidak terlepas dari inovasi yang dilakukan oleh pemilik atau pemimpinnya. Menurut Prakoso (2005:45) Inovasi adalah suatu mekanisme perusahaan untuk beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis, guna memajukan atau mengembangkan UMKM. Dalam memulai berbisnis seseorang harus berani mengambil resiko-resiko dan juga mempunyai cara untuk mengatasi atau menangani resiko tersebut.

UMKM RDS adalah salah satu UMKM tahu organik terbesar di Malang. UMKM tahu RDS berdiri pada tahun 2004, pemilik sekaligus pemimpin tahu RDS bernama Rudik, pada tahun 2001 tepatnya pada saat bapak Rudik duduk di bangku kelas 3 SMA, beliau memulai berinvestasi pada sebuah UMKM tahu, namun pada tahun 2003 usaha tersebut bangkrut dan di ambil alih oleh bapak Rudik, dan pada tahun 2004 Bapak Rudik resmi membuat pabrik tahu bernama RDS. UMKM RDS sendiri mempunyai 16 karyawan. Pendapatan UMKM RDS ini dalam satu bulan bisa mencapai 150 juta per bulan.

Saat ini UMKM tahu RDS menjadi pemimpin pasar dalam pengelolaan

dan produksi tahu di Malang. Meskipun banyak pesaing yang sama UMKM RDS tetap menjadi produsen tahu terbesar di Malang. Dari penjelasan diatas bisa dilihat bahwa UMKM tahu RDS mampu menjaga eksistensinya, hal ini tidak luput dari pengelolaan manajemen yang baik dari pemilik atau pimipin UMKM tahu RDS tersebut. Dari persoalan diatas peniliti tertarik untul meneliti bagaimana pimpinan UMKM tahu RDS mengelola UMKM tahu RDS, karena banyak faktor yang biasanya menjadi kunci keberhasilan entrepreneur.

Entrepreneurial leadership adalah semua tentang gebrakan baru, melampaui apa yang sudah ada dan membantu menciptakan masa depan (Darling, Keeffe, dan Ross, 2007). *Entrepreneurial leadership* adalah pragmatis dan fokus terhadap pemecahan masalah dan penciptaan berbagai nilai pasar (Surie dan Ashley, 2008). *Entrepreneurial Leadership* menurut Gupta dan MacMillan (2004), adalah “Sebuah model kepemimpinan yang melibatkan gabungan konsep *entrepreneurship,* konsep *entrepreneurial orientation,* dan konsep *entrepreneurial management,* dengan konsep *leadership*”. Dari pengertian beberapa ahli di atas peneliti menyimpulkan *entrepreneurial leadership* adalah kepemimpinan yang memimpin secara inovatif, terlibat penuh dalam bekerja, mampu melihat, dan memanfaatkan peluang dengan metode sendiri.

Menurut Tjandra dan Ardianti tahun 2013 yang mana *entrepreneurial leadership* yang dimaksud adalah sebagai *entrepreneur* yang bisa menciptakan perubahan dan pengembangan budaya kewirausahaan dan penggabungan proses-proses *entrepreneur*, serta inisiatif-inisiatif baru yang karena dengan adanya perubahan akan menjadikan perusahaan lebih berkembang dan berjalan mengikuti tren pasar yang berlaku.Seorang *entrepreneur* yang baik, harus bisa menjadi seorang pemimpin untuk mempengaruhi karyawan untuk melakukan sesuatu pekerjaan sehingga karyawan dapat memunculkan ide-ide serta kinerja terbaik dan seorang pemimpin juga harus dapat melakukan pendekatan efektif bagi para bawahannya agar karyawan dapat merasa dihargai dan secara tidak langsung mereka akan dapat memberikan kontribusi penuh terhadap perkembangan perusahaan. Dalam berwirausaha seseorang dituntut untuk memiliki entrepreneurial leadership karena didalam berwirausaha untuk memenangkan persaingan seorang pemimpin diwajibkan membuat inovasi-inovasi baru serta mampu mengatasi hambatan-hambatan pertumbuhan usaha dengan baik dan tepat.

Hambatan-hambatan pertumbuhan usaha yang sering dihadapi oleh seorang *entrepreneur* biasanya berasal dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal biasanya meliputi kemampuan manajerial dalam mengetahui tentang kondisi pasar, pengalaman usaha yang relevan, pengalaman dalam manajemen usaha kecil serta faktor internal meliputi lokasi dan jaringan dimana seorang seorang entrepreneurial leadership harus mengetahui seberapa tinggi pengaruh lokasi yang ditempati sekarang serta jaringan responden terhadap lingkungan sekitar usaha. Adapun faktor eksternal meliputi finansial, ekonomi dan teknologi, kejahatan dan korupsi, infrastruktur, kompetisi, tenaga kerja.

Maka dari itu dalam berwirausaha seorang pemimpin harus mempunyai jiwa *entrepreneurial leadership* untuk memecahkan persoalan dan mengembangkan usahanya, serta seorang pemimpin harus mampu mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi maumpun yang akan terjadi dimasa datang.

Begitu pula jiwa *entrepreneurial leadership* harus dimiliki oleh pemimpin UMKM tahu RDS dan bagaimana cara pemimpin mengatasi hambatan-hambatan pertumbuhan usaha. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui jiwa *entrepreneurial leadership* pada pimpinan UMKM tahu RDS dan hambatan-hambatan di UMKM tahu RDS.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif untuk mendeskripsikan *entrepreneurial leadership* dan kaitannya dengan hambatan-hambatan pertumbuhan usaha, dan upaya mengatasi hambatan-hambatan. Metode penelitian kualitatif deskriptif salah satu pendekatan yang juga disebut investigasi karena biasanya peneliti mengumpulkan data dengan cara bertatap muka langsung dan berinteraksi dengan orang-orang di lokasi penelitian yaitu pada pimpinan dan karyawan di UMKM pengolahan tahu "RDS

Jenis penelitian kualitatif ini adalah studi kasus (*case study*). Myers (2009) mendefinisikan *case study* sebagai penelitian yang menggunakan bukti empiris dari suatu atau lebih organisasi dan peneliti berusaha mempelajari masalah tersebut.

Lokasi penelitian bertempat pada UMKM tahu RDS di Desa Klampok RT IV/RW II Singosari, Kabupaten Malang. Peneliti memilih lokasi tersebut karena pimpinan di UMKM pengolahan tahu "RDS" mempunyai inovasi baru dibidang pengolahan tahu yaitu tahu organik.

Penelitian ini menggunakan dua macam sumber data untuk mendukung penelitian tentang Analisis *Entrepreneurial Leadership* dan Hambatan Pertumbuhan Usaha pada UMKM Pengolahan Tahu "RDS", yaitu:

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian.Data primer ini disebut asli atau data baru. Data primer dalam penelitian ini adalah dari hasil observasi, dokumentasi,wawancara yang dilakukan kepada narasumber yaitu kepada pimpinan UMKM tahu RDS dan karyawan UMKM tahu RDS.

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada.Data ini biasanya, diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan penelitian terdahulu.Data sekunder juga disebut data tersedia.

Metode yang peneliti gunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Sementara analisis data kualitatif yang penulis lakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan dan setelah selesai dilapangan. Dalam hal ini teknik analisis data model interaktif menurut Miles dan Huberman (2007) terdiri dari empat tahapan yang harus dilakukan oleh peneliti, yaitu pengumpulan data, reduksi data, display data, serta kesimpulan atau tahap verifikasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil temuan penelitian, diketahui bahwa Bapak Rudik selaku pimpinan UMKM "RDS" menerapkan entrepreneurial leadership pada

usahanya dengan baik. Berbeda dengan konsep kepemimpinan yang lain, *entrepreneurial leadership* cenderung lebih membutuhkan ambisi dalam meramal masa depan dan kemampuan mengenali pola-pola baru dalam membingkai tantangan dan meredam ketidakpastian tanpa menonjolkan sisi heroik dari leader (Gupta dkk, 2010). *Entrepreneurial leadership* memiliki 7 karakteristik, diantaranya adalah *able to motivate, visionary, proactiveness, innovativeness, risk taking, achievement oriented, dan persistent* (Fernald, 2005). Pimpinan UMKM "RDS" memiliki dan menerapkan ke-7 karakteristik tersebut dalam usahanya.

Pada indikator able to motivate yang digambarkan oleh kemampuan pimpinan yang mampu untuk menciptakan lingkungan kerja kondusif, dapat memacu semangat kerja karyawan agar dapat menghasilkan kinerja terbaik, serta dapat mengarahkan karyawan untuk bekerja sesuai keinginan pimpinan, Bapak Rudik selaku pemilik sekaligus pemimpin UMKM "RDS" menganggap karyawannya sebagai tim dan keluarga, beliau juga memberikan BPJS kepada mereka. Dengan demikian, Bapak Rudik mampu menciptakan lingkungan yang kondusif bagi para pekerja di UMKM "RDS". Selain itu, Bapak Rudik juga selalu mengajak para karyawan untuk berdiskusi mengenai proker-proker dan job desc yang sesuai terkait usaha produksi tahu. Melalui kegiatan diskusi tersebut, Bapak Rudik dapat memacu semangat kerja karyawan sehingga dapat bekerja dengan lebih baik lagi.

Visi dari UMKM "RDS" antara lain adalah menjadi perusahaan tahu terbaik di Indonesia, meningkatkan kualitas kehidupandan pendapatan berkelanjutan. Bapak Rudik memiliki rencana-rencana untuk usahanya di masa depan, yakni beliau ingin melakukan pengolahan tahu organik yang lebih lanjut seperti membuat produk-produk baru yang masih jarang/belum ada di pasaran. Berdasarkan hal tersebut, maka dapat dikatakan bahwa indikator entrepreneurial leadership yaitu *visionary* dimiliki dan diterapkan dengan baik oleh pimpinan UMKM "RDS". Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Tjandra & Ardianti (2013:2) menyatakan bahwa *entrepreneurial leader* mampu menggambarkan dan menjelaskan tentang masa depan usahanya, dimana dia dan orang-orang sekitarnya akan berada, serta seperti apa mereka kelak. Dengan demikian ia dapat memiliki keyakinan dan meyakinkan orang lain agar dapat mencapai tujuan bersama tersebut.

UMKM "RDS" merupakan UMKM pertama yang bergerak pada bidang produksi tahu organik di Malang. Pimpinan UMKM "RDS" memiliki kemampuan untuk melihat dan membaca peluang yang ada di pasar, sehingga beliau berinovasi untuk memproduksi tahu dengan menggunakan bahan baku kedelai organik yang mana inovasi ini belum pernah dilakukan oleh pengusaha yang lain khususnya di area Malang. Saat ini banyak orang yang hidup sehat dan memilih untuk hidup vegetarian sehingga Bapak Rudik beranggapan bahwa dengan memproduksi tahu organik adalah salah satu tindak lanjut yang menguntungkan atas peluang bisnis yang ada. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat dilihat bahwa indikator *entrepreneurial leadership* yakni *proactiveness* diterapkan oleh pimpinan UMKM "RDS". Penitian ini didukung dengan penelitian menurut Tjandra & Ardianti (2013:2) seorang *entrepreneurial leader* dituntut untuk menjadi seorang yang peka terhadap perubahan, juga dituntui untuk mampu beradaptasi dengan cepat terhadap

perubahan tersebut.

Seorang entrepreneurial leader harus memiliki kemampuan untuk innovativeness terhadap produk yang dihasilkannya. Dengan inovasi tersebut, maka akan membantu pengusaha untuk terus mempertahankan bisnis yang dimiliki. Pimpinan UMKM “RDS” sudah mempunyai rencana untuk membuat produk baru yaitu tahu bulat organik, dan dalam membuat produk baru Bapak Rudik akan berunding dengan karyawannya terkait proses produksi. Dalam berdiskusi dengan karyawannya Bapak Rudik selalu mendengarkan dan merundingkan setiap ide-ide atau masukan dari para karyawannya. Penitian ini didukung dengan penelitian menurut Tjandra & Ardianti (2013:1) kemampuan untuk menghasilkan ide-ide yang baru juga harus dimiliki seorang *entrepreneurial leader*, kreatifitas dari seorang *entrepreneurial leader* datang dari kemampuannya melihat peluang dan dari realita yang ada sekalipun terkadang realita menunjukkan trem yang buruk, kemudian mengubahnya menjadi sebuah bentuk kerja yang nyata demi kebaikan.

Seorang entrepreneur harus berani dalam mengambil keputusan dan siap menghadapi risiko yang mungkin terjadi, dengan keberanian dalam menghadapi tantangan namun juga memperhatikan berbagai resiko menjadi salah satu faktor yang menunjang keberhasilan pengusaha. Bapak Rudik selaku pemilik UMKM “RDS” selalu memperhatikan resiko kerugian dengan cara membuat model ECM (*Enterprise Content Management*) yaitu terkait membuat, mengambil, dan menyusun informasi atas resiko atau kerugian yang mungkin terjadi, kemudian beliau akan memproses dan menggunakan informasi tersebut agar bisa mengatur rencana dan meminimalisir resiko yang mungkin terjadi. Penitian ini didukung dengan penelitian menurut Tjandra & Ardianti (2013) Berani mengambil resiko, tidak takut untuk mencoba sesuatu yang masih belum pasti tingkat keberhasilannya, *entrepreneurial leader* tidak hanya berdasarkan insting atau naluri semata dalam mengambil resiko, tetapi itu semuanya telah diperhitungkan dengan baik sebelumnya.

Keberhasilan seorang pimpinan usaha tidak dapat dilepaskan dari hasil pencapaian usahanya. Pimpinan harus memberikan perhatian lebih dalam bisnis atau usaha yang digeluti untuk mencapai hasil yang maksimal, mampu mendelegasikan tugas dengan baik, dan mampu terjun langsung untuk mengawasi prosesnya. Sebagaimana Bapak Rudik selaku Pimpinan UMKM “RDS” , beliau memberikan perintah kepada karyawannya tidak setiap hari namun melalui sistem pengawasan langsung dengan maksud beliau akan memberikan perintah dan akan diawasi sekaligus diberikan arahan jika terjadi kesalahan. Namun jika ada produk baru yang akan diproduksi Bapak Rudik akan melakukan pengawasan yang cukup ketat agar hasil dari produk baru tersebut bisa maksimal. Penitian ini didukung dengan penelitian menurut Tjandra & Ardianti (2013) Tidak dapat dipungkiri bahwa proses adalah suatu hal yang penting dalam suatu pekerjaan namun hasil dari proses tersebut tidak boleh diabaikan, entrepreneurial leader tidak hanya berfokus untuk menciptakan proses kerja yang efektif dan efisien, tetapi juga melihat kepada hasil yang dicapai serta proses evaluasi untuk hasil yang lebih baik dikemudian hari.

Seorang pemimpin usaha harus mampu bertahan dalam setiap tantangan yang ada dan tidak mudah menyerah pada keadaan. Pimpinan mempunyai

berbagai hambatan yang harus dihadapi, misalnya daya tahan terhadap stres, gigih dalam melewati segala hambatan, dan tidak mudah berganti kerjaan saat ada tantangan. Sebagai pemilik sekaligus pimpinan UMKM "RDS" Bapak Rudik mengaku selalu ada hambatan dalam setiap usaha namun beliau menegaskan selama ini belum ada hambatan yang begitu berarti karena beliau selalu gigih dan jika mengalami stres atau depresi beliau akan meluangkan waktunya untuk keluarganya dan meliburkan para karyawannya karena kata beliau fokus merupakan hal yang sangat penting untuk menjadi pengusaha. Penitian ini didukung dengan penelitian menurut Tjandra & Ardianti (2013) entrepreneurial leader juga adalah seorang yang gigih dalam memperjuangan yang menjadi apa impiannya. Keteguhan merupakan karakter yang lahir dari sikap ulet, yaitu kemampuan untuk tidak menyerah apabila mengalami kegagalan.

Berdasarkan hasil temuan peneliti di UMKM "RDS", terdapat beberapa hambatan yang terjadi pada UMKM tersebut. Menurut Olawale dan Garwe (2010) hambatan dalam usaha kecil menengah berasal dari lingkungan internal dan eksternal. Hambatan internal pada UMKM "RDS" meliputi kemampuan manajerial serta lokasi dan jaringan sekitar tempat usaha dijalankan. Sedangkan hambatan eksternal meliputi hambatan finansial, ekonomi dan teknologi, kejahatan dan korupsi, infrastruktur, kompetisi, dan tenaga kerja.

Kemampuan manajerial diatur oleh adanya pengetahuan, kemampuan, kebiasaan, dan perilaku yang memberikan kontribusi terhadap efektivitas dari seseorang (Hellriegel, et al, 2008). Kemampuan manajerial ini digambarkan oleh pengetahuan pimpinan tentang kondisi pasar saat ini, pengalaman yang relevan untuk usaha, pengalaman sebelumnya dalam mengelola jenis usaha, pengalaman untuk menarik dan mempertahankan staf yang sesuai, dan pengalaman dalam manajemen usaha kecil. Berdasarkan observasi serta wawancara peneliti yang dilakukan pada UMKM "RDS", diketahui bahwa tidak ditemui hambatan terkait dengan indikator kemampuan manajerial. Hal tersebut dikarenakan Bapak Rudik (pimpinan UMKM "RDS") sangat mengetahui kondisi pasar (terutama terkait dengan produk tahu) salah satunya dapat diketahui dari inovasi beliau memproduksi tahu dengan menggunakan bahan baku kedelai organik yang mana produk tahu organik ini belum ada di pasaran. Selain itu, Bapak Rudik juga memiliki pengalaman bisnis tahu. Sebelum mendirikan UMKM "RDS" ini sebelumnya beliau sempat juga membuka usaha produksi tahu bersama temannya. Dengan pengalaman serta keahlian yang dimiliki, beliau dapat dikatakan bisa dengan mudah menarik dan mempertahankan karyawan yang sesuai serta memanajemen jalannya bisnis tahu "RDS" ini.Lokasi dan jaringan juga merupakan hambatan internal pada suatu usaha. Lokasi dan jaringan ini meliputi seberapa tinggi pengaruh lokasi yang ditempati sekarang ini serta jaringan responden terhadap lingkungan usaha. UMKM "RDS" bertempat di lokasi yang banyak terdapat pengusaha produksi tahu. Meskipun demikian UMKM RDS ini merupakan satu-satunya UMKM yang memproduksi tahu organik. Selain itu, UMKM "RDS" bisa dikatakan sudah menjadi UMKM di bidang produksi tahu organik yang terkenal. Penitian ini didukung dengan penelitian menurut Tjandra & Ardianti (2013) Kemampuan manajerial sangat penting untuk bertahan dan bertumbuhnya suatu perusahaan kecil dan menengah yang baru. Kurangnya

pengalaman manajerial dan kemampuan merupakan alasan utama gagalnya sebuah perusahaan baru.

Hambatan finansial merupakan salah satu hambatan eksternal yang seringkali terjadi dalam suatu usaha, khususnya usaha kecil dan menengah. Hambatan finansial ini dapat digambarkan dengan sulitnya memperoleh dana/modal produksi misalnya dari lembaga keuangan (bank). Berdasarkan dari observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti, UMKM "RDS" ini pernah mengalami kesulitan dalam memperoleh dana untuk produksi. Pada awalnya, Bapak Rudik memulai usaha ini murni dari dana pribadi beliau yang diperoleh dari meminjam pada para tetangganya. Sehingga beliau memiliki tanggungan untuk mengembalikan uang tersebut kepada tetangganya. Penitian ini didukung dengan penelitian menurut Tjandra & Ardianti (2013) Hambatan dalam segi finansial juga dikarenakan adanya kesulitan yang dialami oleh pengusaha mikro kecil, dalam peminjaman kredit di bank, karena kredibilitasnya yang kurang menjanjikan, mengakibatkan bank sulit untuk mengeluarkan pinjaman terhadap perusahaan mikro dan kecil ini.

Ekonomi dan teknologi juga merupakan indikator hambatan eksternal yang digambarkan dengan tidak stabilnya harga bahan baku, daya beli masyarakat terhadap produk terkait, dan kesulitan untuk mendapatkan peralatan produksi. Pada UMKM "RDS", meskipun harga bahan baku berupa kedelai organik cenderung mahal dan tidak stabil dibandingkan dengan harga kedelai biasa, hal tersebut tidak menjadi hambatan dalam usaha, ini dikarenakan tingkat daya beli masyarakat terhadap tahu organik milik UMKM "RDS" sangat bagus (berdasarkan wawancara dengan Bapak Rudik pada Maret 2017). Dengan daya beli masyarakat yang bagus tersebut, maka perputaran modal yang digunakan sekaligus keuntungan yang diterima dapat diperoleh dengan cepat. Sedangkan untuk peralatan produksi yang dibutuhkan, mayoritas alat yang dibutuhkan cukup mudah dicari, sehingga hal ini tidak menimbulkan hambatan dalam UMKM "RDS". Penitian ini didukung dengan penelitian menurut Tjandra & Ardianti (2013) Investasi dalam teknologi dan mengikuti perkembangan IT, merupakan kepentingan bagi semua perusahaan. Teknologi memainkan peranan penting dalam proses bertumbuhnya suatu perusahaan kecil dan menengah baru, teknologi juga dapat memaksimalkan kesempatan dalam melakukan usaha. Variabel ekonomi termasuk didalamnya kebijakan fiskal dan kebijakan moneter dari pemerintah, inflasi, bunga bank, dan mata uang asing, variabel ini juga sangat mempengaruhi permintaan akan barang dan jasa, dan juga sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan, diketahui bahwa lingkungan sekitar UMKM "RDS" ini cenderung aman dari tindak kriminalitas, selain itu, berdasarkan wawancara yang dilakukan diperoleh hasil bahwa pimpinan UMKM "RDS" tidak pernah dimintai pungutan liar dari phak-pihak tertentu. Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan bahwa UMKM "RDS" ini tidak mengalami hambatan terkait indikator kejahatan dan korupsi. Indikator hambatan eksternal pertumbuhan usaha selanjutnya adalah infrasturktur, kompetisi, dan tenaga kerja. Hambatan infrastruktur digambarkan oleh tingginya biaya listrik dan air, serta buruknya kondisi jalan. Pada UMKM "RDS" ini, harga listrik dan air yang dibebankan dianggap cukup murah oleh pimpinannya, serta kondisi jalan bisa dibilang cukup bagus. Selanjutnya,

pimpinan UMKM “RDS” berpendapat bahwa produk tahu organik yang diproduksinya belum memiliki pesaing, karena UMKM “RDS” merupakan satu-satunya usaha yang memproduksi tahu organik. Sedangkan untuk tenaga kerja, beliau juga berpendapat bahwa selama ini tidak ada kesulitan dalam mencari tenaga kerja. Berdasarkan hal tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa jalannya UMKM “RDS” ini tidak menemui hambatan pada indikator infrastruktur, kompetisi, dan tenaga kerja.

Berdasarkan penjelasan mengenai hambatan-hambatan pada UMKM “RDS” di atas, maka Bapak Rudik mempunyai upaya-upaya untuk mengatasi hambatan-hambatan pertumbuhan UMKM. Salah satu hambatan yang terjadi di UMKM “RDS” adalah dalam aspek finansial. Untuk mengatasi hambatan finansial tersebut Bapak Rudik melakukan penjadwalan finansial atau menata ulang finansial dengan maksud Pak Rudik memanajemen aliran dana pada UMKM “RDS” (seperti keluar masuknya uang) dan dari sanalah Bapak Rudik mengetahui dana yang dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan bisnisnya, kemudian Bapak Rudik akan meminjam dana atau melakukan penarikan pada investor. Sedangkan indikator hambatan yang lain seperti kemampuan manajerial, lokasi dan jaringan, ekonomi dan teknologi, kejahatan dan korupsi, infrastruktur, kompetisi, dan tenaga kerja tidak terjadi di UMKM “RDS”. Beberapa Indikator tersebut belum pernah menjadi hambatan dalam usaha Tahu “RDS”. Satu-satunya hambatan yang pernah terjadi di usaha tersebut hanya hambatan finasial.

SIMPULAN

Kondisi *entrepreneurial leadership* yang dimiliki Bapak Rudik pimpinan UMKM Tahu “RDS” secara umum baik. Hubungan dengan para karyawan secara umum juga berjalan dengan baik. Penggunan model persedian EOQ menjadi salah satu faktor dalam peningkatan usaha Tahu RDS, model kepemimpinan visioner yang dimiliki oleh Bapak Rudik menjadikan usahanya terus berkembang dikarenakan inovasi-inovasi yang terus di lakukan.

Kepemimpinan Bapak Rudik juga memperhitungkan resiko dalam usahanya, penggunaan model ECM yang mampu memperhitungkan resiko yang akan terjadi dengan penggunaan informasi sebelumnya, sehingga resiko usaha yang mengakibatkan kerugian dapat di minimalisir atau diatasi dan usaha tetap berjalan dengan baik. Pendelegasian tugas yang jelas dan tepat serta pengawasan langsung menjadikan usaha berkembang dengan baik. Kekonsistenan usaha dan kemampuan dalam mengatasi hambatan usaha menjadi faktor penting dalam pengelolaan usaha, sehingga usaha Tahu “RDS” tetap berjalan dan tetap menjadi salah satu perusahaan tahu yang digemari masyarakat.

DAFTAR RUJUKAN

Darling, J., Keeffe, M., & Ross, J. 2007. Entrepreneurial Leadership Strategies and Values: Keys toOperational Excellence. *Journal of Small Businessand Entrepreneurship*.16(2), 108-109.

Fernald. et. al. 2005. A New Paradigm: Entrepreneurial Leadership. Southern Business review. *College of Business Administration: Georgia Southern University*. 30, 3-4.

Gupta et. al. 2010. Strategies For Initial Management Of Hypertension. *Indian J Med Res.*132(5): 531–542.

Gupta, V. dan MacMillan, I. (2004). Entrepreneurial Leadership: Developing a Cross-Cultural Construct.

Hellriegel D, Jackson SE, Slocum J, Staude G, Amos T, Klopper HP,Louw L, OosthuizenT (2008). *Management.* 2nd South Africa edition. Oxford University Press. Oxford.

Miles, M. B dan Huberman, A. M. 2007. *Analisis Data Kualitatif: Buku sumber tentang metode-metode baru.* Jakarta: Universitas Indonesia Press.

Myers, M.D. 2009. *Qualitative Research in Business and Management*. London: Sage Publications Ltd.

Olawale, F. dan Garwe, D. 2010. Obstacles to the Growth of New SMEs in South Africa: A Principal Component Analysis Approach. *African Journal of Business Management,* 4 (5) : 729-738.

Prakoso, B. 2005. Pengaruh Orientasi Pasar, Inovasi, dan Orientasi Pembelajaran mempengaruhi Kinerja Untuk Mencapai Keunggulan Bersaing. *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*, 2 (1).

Robbins, S. P. dan Judge. 2008. *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Sarosa, S. 2012. *Penelitian Kualitatif Dasar-Dasar. Jakarta*: PT. Indeks

Surie, G., & Ashley, A. 2008. Integrating Pragmatism and Ethics in Entrepreneurial Leadership for Sustainable Value Creation. *Journal of Business Ethics*, 81:235-246

Tambunan, T. 2012. Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting. Jakarta: LP3ES

Tjandra, R. R. dan Ardianti, R. 2013. Analisa Entrepreneurial Leadership dan Hambatan Pertumbuhan Usaha Mikro dan Kecil di Jawa Timur. *AGORA,* 1 (3).

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Artikel dapat diakses melalui : https://journal.unesa.ac.id/index.php/jepk
Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan Vol. 6 No. 1 Hal 105-114
p-ISSN 2303-324X, e-ISSN 2579-387X

PREFERENSI SUMBER BELAJAR *ONLINE* MAHASISWA PENDIDIKAN EKONOMI

Muhammad Abdul Ghofur, Universitas Negeri Surabaya
muhammadghofur@unesa.ac.id
Wahjoedi, Universitas Negeri Malang
wahjoedi.fe@um.ac.id

ABSTRAK

Ketersedian sumber belajar online yang semakin banyak dan beragam membuat pilihan mahasiswa semakin kaya dan pembelajaran aktif semakin menyenangkan, namun preferensi dan kemampuan mahasiswa dalam memilih sumber belajar yang tepat perlu dianalisis lebih lanjut. Penelitian ini adalah penelitian survey dengan data *cross section* dengan mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Unesa sebagai subyek penelitian. Kemampuan Preferensi sumber belajar online mahasiswa Pendidikan Ekonomi Unesa didominasi oleh portal jurnal ilmiah, sosial media, laman institusi, portal berita dan blog pribadi. Sebagian besar sumber belajar ini berupa teks daripada video dengan kemudahan akses menjadi alasan utama dalam memilih sumber belajar. Informasi tentang sumber belajar ini mereka dapatkan terutama dari media sosial, saran dari teman, baru kemudian saran atau informasi dari dosen.
Kata Kunci: Preferensi, Sumber Belajar *Online*, Mahasiswa.

ABSTRACT

The availability of an increasingly diverse and number of online resources makes the choice of students richer and active learning more enjoyable, but the preferences and abilities of students in choosing the right learning resources need to be further analyzed. This research is survey research with cross-section data with Unesa Economic Education Study Program students as the research subject. The ability of the online student learning resource Preference Unesa is dominated by scientific journal portals, social media, institutional pages, news portals and personal blogs. Most of these learning resources are text rather than the video with ease of access being the main reason in choosing learning resources. Information about the learning resources they get mainly from social media, advice from friends, and then advice or information from lecturers.
***Keywords**: Preferences, Online Learning Resources, Students.*

PENDAHULUAN

Belajar akan lebih bermakna jika mahasiswa mengalami apa yang dipelajarinya, bukan mengetahuinya. Pembelajaran yang berorientasi pada penguasaan materi terbukti berhasil dalam kompetisi mengingat jangka pendek tetapi gagal dalam membekali mahasiswa bagaimana memecahkan persoalan

dalam kehidupan nyata. Diperlukan pendekatan-pendekatan pembelajaran yang sesuai bagi mahasiswa dalam mengoptimalkan proses belajaranya, terlebih lagi pada pembelajaran ekonomi. Matakuliah ekonomi sangat erat kaitannya dengan masalah-masalah kontekstual dan selalu berkembang setiap saat. Kompleksitas ilmu ekonomi saat ini semakin meningkat, bila pembelajaran hanya mengandalkan sumber dan metode konvensional maka sudah bisa dipastikan tidak akan mampu menghasilkan lulusan yang mempunyai daya saing.

Salah satu pendekatan yang sering dipakai dalam pembelajaran di kampus adalah pendekatan pembelajaran kontekstual (*Contextual Teaching and Learning /CTL*). Dengan konsep itu, hasil pembelajaran diharapkan lebih bermakna bagi mahasiswa. Proses pembelajaran berlangsung alamiah dalam bentuk kegiatan mahasiswa bekerja dan mengalami, bukan mentransfer pengetahuan dari dosen ke mahasiswa. Tugas utama dosen adalah membantu dan mengarahkan mahasiswa menuju pencapaian tujuannya. Mereka lebih banyak berurusan dengan strategi daripada memberi informasi. Tugas dosen mengelola kelas dalam sebuah tim yang bekerja bersama untuk menemukan sesuatu yang baru bagi mahasiswa. Sesuatu yang baru datang dari menemukan sendiri bukan dari apa kata dosen.

Selain pendekatan kontekstual masih banyak lagi pendekatan yang bisa digunakan dalam pembelajaran di kampus. Secara garis besar peran dosen dalam pendekatan belajar berpusat pada siswa (*student centered learning*) tidak jauh berbeda. Dosen harus mampu menggiring siswa untuk belajar aktif dan menentukan sendiri gaya dan sumber belajar mana yang relevan dengan kebutuhannya. Dosen tidak disarankan mendominasi pembelajaran serta memonopoli sumber belajar. Hasil penelitian Ullah dkk. (2011) menunjukkan mahasiswa mempunyai preferensi yang lebih besar untuk lingkungan pendidikan yang mendukung pemahaman daripada lingkungan pendidikan yang mengandalkan transmisi informasi. Tersedianya perangkat elektronik yang canggih dan simpel membuat kebiasaan membaca mahasiswa berubah, mereka cenderung membaca lebih banyak hal dari pada membaca pada media konvensional (Wang, dkk. 2016).

Walaupun pembelajaran berpusat pada mahasiswa ini sangat baik dalam memberikan pengalaman belajar terutama pada pemahaman kontekstual dan pemecahan masalah secara riil, namun peran dosen kemudian tidak menjadi abai dalam pembelajaran. Dosen masih tetap memberikan peranan penting dalam keseluruhan proses pembelajaran. Menurut Clauss dan Geedey (2010) peran dosen masih penting dalam membantu mahasiswa mengendalikan pembelajaran mereka, memonitor pemahaman mereka, dan menilai strategi pembelajarannya.

Banyaknya sumber belajar yang bervariasi saat ini dalam satu sisi akan menguntungkan mahasiswa karena beragam pilihan yang bisa digunakan, namun di sisi lain bisa membingungkan mahasiswa dalam memilih. Kesahihan sumber belajar yang bisa dijadikan rujukan juga menjadi kendala tersendiri jika mahasiswa tidak terbiasa dalam memilah sumber belajar. Ditambah lagi maraknya informasi palsu atau tidak dapat dipercaya yang saat ini banyak bertebaran di media-media online. Walaupun pembelajaran online memberikan angin segar bagi pembelajaran di Indonesia yang pada umumnya peserta didik

ditempatkan dan menempatkan diri pada peran pasif. Pembelajaran di kampus masih berjalan dengan dominasi dosen. Tersedianya sumber belajar elektronik ini tidak secara otomatis membuat masalah selesai. Disamping perlu ada pendekatan-pendekatan baru dalam proses belajar di kelas, perlu adanya analisis tentang perilaku penggunaan sumber-sumber belajar yang sudah banyak tersedia secara oline atau dalam jaringan (daring).

Ada beberapa kendala umum yang sering dihadapi oleh mahasiswa seperti yang disarikan dari artikel Ribble, dkk (2005) berikut: (a) mahasiswa tidak mengetahui sumber-sumber yang kredibel dan dapat dipercaya, hal ini karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mahasiswa, (b) pengetahuan mahasiswa tentang situs-situs penyedia sumber informasi yang kredibel terbatas, (c) akses yang dimiliki oleh siswa terbatas karena berbayar atau tidak mengetahui situs yang dilanggan oleh kampus, (d) mahasiswa menyalin materi dari Internet untuk tugas-tugas mereka tanpa memberikan kredit kepada penulis. Masalah-masalah ini jamak terjadi dalam dunia pendidikan tinggi di Indonesia.

Peran dosen sangat penting dalam hal ini, terutama untuk memberikan informasi awal tentang etika akademis serta mengontrol perilaku belajar mahasiswanya. Standar peran dosen atau pendidik menurut *International Society for Technology in Education* (ISTE) 2017 diantaranya adalah : (a) Pendidik terus meningkatkan kemampuan mereka dengan belajar dari dan dengan orang lain serta menjelajahi praktik-praktik yang terbukti dan menjanjikan dengan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan pembelajaran siswa, (b) Pendidik mencari peluang untuk mendukung pemberdayaan dan keberhasilan siswa dan untuk meningkatkan pengajaran dan pembelajaran, (c) Pendidik mengilhami siswa untuk berkontribusi secara positif dan bertanggung jawab dalam berpartisipasi di dunia digital, (d) Pendidik mendedikasikan waktu untuk berkolaborasi dengan rekan kerja dan siswa untuk meningkatkan penerapan, menemukan dan berbagi sumber daya dan ide, serta memecahkan masalah, (e) Pendidik mendesain kegiatan autentik yang berorientasi pada peserta didik dan lingkungan dengan mengenali dan mengakomodasi variabilitas pembelajar, (f) Pendidik memfasilitasi pembelajaran dengan teknologi untuk mendukung pencapaian standar siswa, dan (g) Pendidik memahami dan menggunakan data untuk mendorong instruksi mereka serta mendukung siswa dalam mencapai tujuan pembelajaran mereka.

Standar untuk mahasiswa atau peserta didik dalam beraktifitas di dunia digital juga sudah dirumuskan dalam ISTE. Standar ISTE untuk peserta didik tahun 2016 diantaranya adalah: (a) mahasiswa memanfaatkan teknologi untuk mengambil peran aktif dalam memilih, mencapai dan menunjukkan kompetensi dalam tujuan pembelajaran mereka, (b) mahasiswa mengakui hak, tanggung jawab, dan peluang untuk hidup, belajar, dan bekerja di dunia digital yang saling terhubung, dan mereka bertindak dan membuat model dengan cara yang aman, legal dan etis, (c) mahasiswa secara kritis mengumpulkan berbagai sumber daya menggunakan alat digital untuk membangun pengetahuan, menghasilkan artefak kreatif dan membuat pengalaman belajar yang berarti bagi diri mereka sendiri dan orang lain, (d) mahasiswa menggunakan berbagai teknologi dalam proses desain untuk mengidentifikasi dan memecahkan masalah dengan menciptakan solusi baru, berguna atau imajinatif, (e)

mahasiswa mengembangkan dan menggunakan strategi untuk memahami dan memecahkan masalah dengan cara memanfaatkan kekuatan teknologi untuk mengembangkan dan menguji solusi, (f) mahasiswa berkomunikasi dengan jelas dan mengekspresikan diri secara kreatif untuk berbagai tujuan menggunakan platform, alat, gaya, format dan media digital yang sesuai dengan tujuan mereka, (g) mahasiswa menggunakan alat digital untuk memperluas perspektif mereka dan memperkaya pembelajaran mereka dengan berkolaborasi dengan orang lain dan bekerja secara efektif dalam tim lokal dan global.

Sumber daya pembelajaran yang begitu melimpah di dunia internet, membuka peluang bagi siapapun untuk memanfaatkannya, tinggal bagaimana mahasiswa mampu memilih dan menggunakannya sesuai dengan kebutuhan pembelajaran mereka. Perilaku mahasiswa dalam penggunaan sumber belajar ini perlu deksplorasi dan dianalisis oleh dosen sebagai dasar perancangan sampai evaluasi pembelajaran yang dilakukan. Dalam hal ini dosen perlu membagi informasi tentang sumber-sumber belajar yang kredibel dan mutakhir bagi para mahasiswanya. Walaupun ada sedikit perbedaan preferensi pembelajaran daring antara mahasiswa dan dosen, dimana mahasiswa lebih memperhatikan kekayaan dan kegunaan suatu konten, namun pada dasarnya mereka sama-sama menganggap dukungan “kapan saja” dan “dimana saja” merupakan hal yang penting (Lai, dkk. 2016).

Melihat pentingnya mengidentifikasi preferensi mahasiswa terhadap sumber belajar online untuk mendukung pembelajaran mata kuliah ekonominya maka penelitian ini menarik untuk dilakukan, Karena pada kenyataannya mahasiswa seringkali tidak mampu memilih secara tepat sumber belajar yang bermanfaat bagi pembelajarannya (Clarebout dan Elen, 2008). Dalam penelitian ini akan dianalisis sumber belajar online apa saja yang sering digunakan oleh mahasiswa, darimana mereka mendapatkan informasi tentang sumber belajar tersebut, serta bagaimana perilaku mahasiswa dalam menggunkannya. Diharapkan hasil penelitian ini mampu memberi sumbangan dan masukan berarti bagi dosen maupun mahasiswa dalam upaya peningkatan kualitas pembelajaran ekonomi yang dilakukan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian survei *cross- sectional*. Pengumpulan data pada penelitian survei bisa digunakan untuk menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan tentang pendapat orang tentang topik atau masalah. Survei adalah instrumen untuk mengumpulkan data yang menggambarkan satu atau lebih karakteristik dari populasi tertentu. Penelitian survei dapat digunakan untuk mengumpulkan informasi tentang keyakinan, sikap, perilaku, dan komposisi demografi kelompok. Data survei dikumpulkan dengan meminta mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Surabaya (Unesa) menjawab serangkaian pertanyaan dalam kuesioner yang diberikan. Survei *cross-sectional* adalah survei di mana data dikumpulkan dari individu-individu terpilih pada satu titik waktu. Desain *cross-sectional* efektif untuk memberikan gambaran

tentang perilaku, sikap, dan keyakinan saat ini dalam suatu populasi (Gay, 2012).

Penelitian ini berusaha memotret preferensi sumber belajar online yang digunakan oleh mahasiswa pendidikan ekonomi. Yang dimaksud sumber belajar online di sini adalah sumber belajar yang tersedia secara online dan dapat diakses oleh setiap mahasiswa setiap saat. Sumber belajar online ini bisa berupa teks, audio, video maupun media interaktif. Subyek penelitian ini adalah para mahasiswa aktif Program Studi Pendidikan Ekonomi angkatan tahun 2014 sampai 2017 yang telah mengikuti pembelajaran matakuliah pengantar ekonomi makro dan pengantar ekonomi mikro yang berjumlah kurang lebih 320 mahasiswa. Penentuan jumlah sampel minimal menggunakan rumus sebagai berikut (Suliyanto, 2006):

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

e adalah *bound of error* yang dikehendaki yaitu 5%, *N* jumlah mahasiswa sebagai populasi yaitu 320 mahasiswa, dan *n* adalah ukuran sampel minimal yang diperlukan. Maka sampel minimal dengan *bound of error* 5% dapat dihitung sebagai berikut:

$$n = \frac{320}{1 + 320(0{,}05)^2}$$

$$n = 177{,}78$$

dari hasil perhitungan menggunakan rumus tersebut diperoleh kebutuhan sampel minimal adalah 178 mahasiswa sebagai responden.

Sampel diambil dengan menggunakan teknik *snowball sampling*. *Snowball sampling* adalah proses pemilihan sampel menggunakan jaringan. Beberapa mahasiswa dipilih dan kemudian diminta untuk mengidentifikasi mahasiswa lain untuk dijadikan bagian dari sampel. Informasi dikumpulkan dari mahasiswa-mahasiswa tersebut dilanjutkan sampai jumlah yang diperlukan tercapai yaitu 178 mahasiswa. Waktu pengumpulan data dilaksanakan selama 30 hari pada bulan Februari sampai dengan Maret 2018.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sejumlah informasi utama yang dikumpulkan dari penelitian ini diantaranya adalah laman sumber belajar yang diakses, media yang dipilih, serta dari mana mahasiswa mendapat informasi tentang sumber belajar. Responden memberikan tanggapan secara tertutup dan terbuka. Pada tanggapan tertutup responden diberi pilihan jawaban yang sudah disediakan, sedangkan tanggapan terbuka responden disodori pertanyaan yang dapat dijawab dengan jawaban bebas namun singkat.

Laman atau situs sumber belajar yang diakses adalah laman yang menyediakan sumber belajar bagi para mahasiswa. Laman ini bisa berupa blog, laman institusi, portal artikel ilmiah, portal berita, pasar aplikasi, sosial media dan sejenisnya. Hasil yang didapat dari survei menunjukkan tanggapan yang cukup beragam dari mahasiswa. Namun, secara umum yang paling populer adalah laman portal jurnal ilmiah dan sosial media. Secara berurutan sumber

online favorit bagi merekan adalah: 1) portal jurnal ilmiah, 2) sosial media, 3) laman institusi, 4) portal berita, dan 5) blog pribadi.

Alasan utama yang dikemukakan oleh mahasiswa ketika memilih sumber belajar tersebut adalah kemudahan akses, sedangkan alasan kredibilitas hanya menempati urutan ke empat. Secara umum alasan mahasiswa ini disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Alasan Memilih Sumber Belajar Online

No	Alasan	Persentase
1	Mudah diakses	47,69
2	Gratis	20,38
3	Mutakhir	16,54
4	Dapat dipercaya	10,77
5	Alasan lain	4,62

Mahasiswa pada umumnya mendapat informasi awal tentang sumber-sumber belajar online dari media sosial dan informasi dari teman, sedangkan pada urutan selanjutnya adalah berdasarkan saran dari dosen. Untuk mengakses sumber belajar tersebut mahasiswa masih mengandalkan mesin pencari dari pada langsung menuju laman penyedia sumber belajar. Cara ini sangat dominan dan cenderung menjadi pola utama mereka. Ketika mencari sumber belajar untuk keperluan pembelajarannya, mahasiswa cenderung memanfaatkan informasi awal yang diperoleh dari media sosial atau menanyakan informasi terkait dengan sumber belajar tersebut kepada temannya kemudian mencarinya melalui mesin pencari.

Pemanfaatan media sosial dan daring sangat dominan bagi mahasiswa. Bagi mereka keberadaannya sangat membantu dalam pelaksanaan penelitian ilmiah dan selalu menjadi acuan utama untuk mencapai target akademisnya. Seringkali materi pembelajaran dari dosen maupun materi yang mereka dapatkan dari sumber secara kolaboratif dibagikan oleh para mahasiswa dan sering digunakan untuk rujukan bersama dalam pembelajarannya. Konten-konten ini sering dibagikan melalui grup-grup media sosial seperti *Whatsapp* atau *Facebook*. Hasil penelitian ini tidak jauh berbeda dengan hasil penelitian Ajegbomogun dan Oduwole (2017) pada mahasiswa pascasarjana di Afrika. Simpulan penelitian mereka mengungkapkan bahwa media sosial telah membuat pengaruh signifikan pada hasil pembelajaran responden. Penelitian Howard (2018) juga menunjukkan bahwa mahasiswa menginginkan adanya konten-konten pembelajaran pada media sosial mereka terutama Facebook, Instagram dan Twitter.

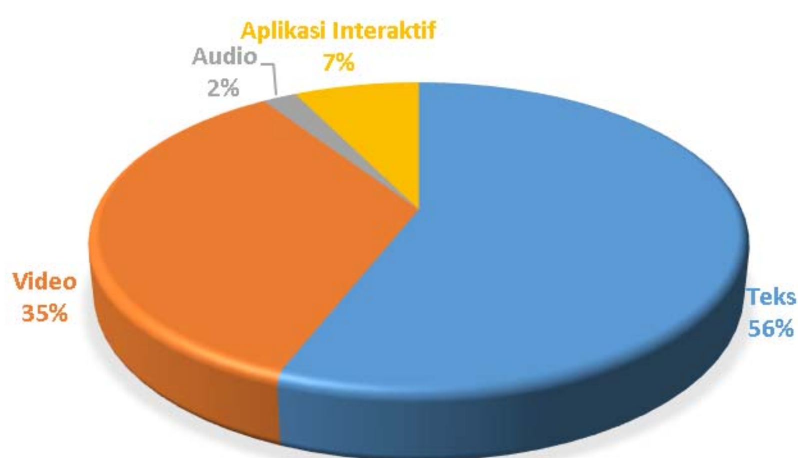
Merujuk pada hasil penelitian Clarebout dan Elen (2008) pembelajaran aktif atau terbuka pada umumnya mengasumsikan bahwa peserta didik dapat pengatur dirinya dengan baik. Dengan kata lain mahasiswa diasumsikan mempunyai *self regulated learning* yang baik. Dalam lingkungan seperti itu, peserta didik memiliki kebebasan, kontrol dan keputusan penggunaan berbagai sumber belajar. Namun, pada kenyataannya mahasiswa sering tidak memiliki asumsi tersebut, mereka tidak dapat memutuskan sumber belajar apa yang mungkin bermanfaat untuk pembelajarannya. Hasil penelitian tersebut juga

mengungkapkan bahwa karakteristik penggunaan sumber dan media belajar dimoderasi oleh faktor lingkungan, terutama saran.

Peran dosen dalam memberi saran atau sebagai role model dalam mengakses sumber belajar yang bermanfaat bagi pembelajaran nampak masih kurang menurut mahasiswa. Saran dosen ini cukup penting bagi mahasiswa bila melihat alasan mahasiswa dalam mengakses sumber online ini. Seperti yang telah disajikan pada tabel di atas bahwa pertimbangan utama mahasiswa adalah kemudahan akses dibanding alasan lain. Pilihan sumber belajar yang mempunyai kebermanfaatan tinggi menjadi tidak efisien. Padahal di satu sisi kampus sudah melanggan portal-portal jurnal ilmiah internasional yang kredibel seperti Ebscohost, Gale Group, dan Springer. Selain itu masih banyak lagi portal jurnal ilmiah yang menyediakan akses penuh pada penggunanya pada setiap artikelnya secara gratis (*open access*).

Bila mahasiswa mampu memaksimalkan portal-portal database jurnal ilmiah ini maka sumber belajar yang diakses tidak hanya lebih kredibel, tetapi sebenarnya lebih mudah diakses karena sebagaian besar penyedia jasa ini sudah mendesain sedemikian rupa tampilan dan navigasi lamannya sesuai dengan kebutuhan penggunanya yaitu para akademisi. Sosialisasi dan pengkondisian penggunaan fasilitas ini perlu ditingkatkan di kalangan mahasiswa. Terlebih hasil penelitian Ricoy dan Pino (2007) yang menyatakan mahasiswa pendidikan sosial bukan pengguna yang paling sering menggunakan teknologi baru, dan bahwa mereka biasanya meniru perilaku dosen mereka dalam aplikasi teknologi pendidikan mereka.

Bila melihat pilihan mahasiswa pada bentuk atau media sumber belajar yang diakses dimana sebagian besar berupa teks. Pada gambar 1. disajikan preferensi media belajar yang disukai oleh mahasiswa dimana 56% berupa teks, 35% adalah media video, 7% aplikasi interaktif, dan hanya 2% berupa media audio. Bila melihat data ini seharusnya portal-portal jurnal ilmiah yang dilanggan kampus menjadi andalan mahasiswa dalam mencari sumber belajarnya.



Gambar 1. Media belajar yang sering diakses oleh mahasiswa Pendidikan Ekonomi Unesa

Hasil penelitian Pechenkina dan Aeschliman (2017) juga mengkonfirmasikan bahwa mahasiswa umumnya menggunakan teknologi pendidikan dengan cara yang sempit, jarang terlibat dengan alat teknologi, kecuali jika disajikan kepada mereka sebagai bagian integral dari pembelajaran mereka atau jika mereka sudah akrab dengan alat tertentu dan atau memandangnya sebagai sesuatu berguna bagi mereka. Peran dosen dalam pembelajaran aktif oleh mahasiswa dalam hal ini masih menjadi komponen yang penting seperti yang diungkapkan oleh Clauss dan Geedey (2010).

SIMPULAN

Preferensi sumber belajar online mahasiswa Pendidikan Ekonomi Unesa didominasi oleh portal jurnal ilmiah, sosial media, laman institusi, portal berita dan blog pribadi. Sebagian besar sumber belajar ini berupa teks daripada video atau aplikasi interaktif. Kemudahan akses menjadi alasan utama dalam memilih sumber belajar dibanding alasan-alasan lain seperti kemutakhiran dan krediilitas. Informasi tentang sumber belajar ini mereka dapatkan terutama dari media sosial, saran dari teman sedangkan saran atau informasi dari dosen masih belum optimal menentukan preferensi sumber belajar online mereka. Asumsi bahwa mahasiswa mampu menentukan sumber belajarnya secara mandiri perlu dikaji lebih jauh. Peran dosen dalam memprosikan perilaku penggunaan sumber belajar yang kredibel sekaligus mudah perlu ditingkatkan.

DAFTAR RUJUKAN

Ajegbomogun F.O., and Oduwole O.K. 2017. "Social media trends and collaborative learning for scholarly research among postgraduate students". *Proceedings of the European Conference on E-Learning, ECEL*. 2010-October: 9-17.

Clarebout, Geraldine, and Jan Elen. 2008. "Tool use in open learning environments: In search of learner-related determinants". *Learning Environments Research*. 11 (2): 163-178. DOI:10.1007/s10984-008-9039-2

Clauss, Jon, and Kevin Geedey. 2010. "Knowledge Surveys: Students Ability to Self-Assess". *Journal of the Scholarship of Teaching and Learning*. 10 (2): 14-24.

Gay, Lorrie R., Mills, Geoff, and Airasian, Peter W.. 2012. *Educational Research: competencies for analysis and applications*. [S.l.]: Pearson.

Howard, Heather A. 2018. "Academic Libraries on Social Media: Finding the Students and the Information They Want". *Information Technology and Libraries*. 37 (1): 8. DOI:10.6017/ital.v37i1.10160

International Society for Technology in Education, Standards for Educators. 2017. Diakses tanggal 20 maret 2018. https://www.iste.org/trackedlink?link=4067.

International Society for Technology in Education, Standards for Students. 2016. Diakses tanggal 20 maret 2018. https://www.iste.org/trackedlink?link=3908.

Lai, Chiu-Lin, Gwo-Jen Hwang, Jyh-Chong Liang, and Chin-Chung Tsai. 2016. Differences between mobile learning environmental preferences of high school teachers and students in Taiwan: a structural equation model analysis. *Educational Technology Research and Development*. 64 (3): 533-554. DOI: 10.1007/s11423-016-9432-y

Pechenkina, Ekaterina, and Carol Aeschliman. 2017. What Do Students Want? Making Sense of Student Preferences in Technology-Enhanced Learning. *Contemporary Educational Technology*. 8 (1): 26-39.

Ribble, M. S., Bailey, G. D., & Ross, T. W. (2005). Digital citizenship: Addressing appropriate technology behavior. *Learning & Leading with Technology*, 32(1), 7-11.

Ricoy, Carmen, and Margarita Pino. 2007. Use of Technological Resources by Social Education Students in Spain. *Higher Education in Europe*. 32 (2-3): 241-248. DOI: 10.1080/03797720701840831

Suliyanto. 2006. *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta : Andi Offset.

Ullah, Raza, John T.E. Richardson, and Muhammad Hafeez. 2011. Approaches to studying and perceptions of the academic environment among university students in Pakistan. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*. 41 (1): 113-127. DOI: 10.1080/03057921003647065

Wang, Peng, Dickson K.W. Chiu, Kevin K.W. Ho, and Patrick Lo. 2016. Why read it on your mobile device? Change in reading habit of electronic magazines for university students. *The Journal of Academic Librarianship*. 42 (6): 664-669. DOI: 10.1016/j.acalib.2016.08.007

PEDOMAN PENULISAN JURNAL EKONOMI PENDIDIKAN DAN KEWIRAUSAHAAN

Penulisan artikel dalam Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan ini perlu memperhatikan pedoman sebagai berikut :

1. Naskah merupakan hasil penelitian, belum pernah dipublikasikan, bersifat ilmiah, serta mengandung unsur kekinian dan kebaruan.
2. Judul naskah harus akurat, singkat, informatif, jelas dan mudah dipahami. Diketik dengan huruf besar Times New Roman 12, dicetak tebal (bold), kecuali pada istilah asing dicetak miring (*italic*).
3. Ruang lingkup pembahasan meliputi kajian pendidikan ekonomi, kewirausahaan dan ekonomi pendidikan.
4. Naskah ditulis dalam Bahasa Indonesia dengan memperhatikan aturan tentang penggunaan bahasa yang baku, tanda baca dan ejaan yang berdasar pada Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia (PUEBI) edisi terbaru.
5. Naskah diketik 1 spasi pada kertas A4, huruf Times New Roman, ukuran 12, dengan jumlah halaman makalah minimal 10 halaman dan maksimal 20 halaman (tidak termasuk lampiran dan daftar rujukan).
6. Nama penulis dan identitas (asal institusi dan alamat email) dicantumkan di bawah judul.
7. Abstrak dibuat dalam Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris, tidak melebihi 175 kata. Ditempatkan sebelum pendahuluan, untuk abstrak Bahasa Inggris diketik miring (italic), dengan ukuran font 11, dengan jarak 1 (satu) spasi
8. Kata kunci ditulis di bawah abstrak, terdiri dari 2 - 5 (dua sampai lima) kata.
9. Isi naskah minimal terdiri dari:
   - PENDAHULUAN (Latar Belakang, Kajian teori dan empiris, serta Hipotesis bila ada)
   - METODE PENELITIAN
   - HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
   - SIMPULAN
   - DAFTAR RUJUKAN
10. Tabel diberi nomor berurutan, judul tabel ditempatkan di atasnya dan maksimal terdiri dari 7 (tujuh) kata, maksimal 7 (tujuh) tabel.
11. Gambar diberi nomor berurutan, judul gambar ditempatkan di bawahnya dan maksimal terdiri dari 10 (sepuluh) kata.
12. Didukung minimal 10 (sepuluh) daftar rujukan, 80% mengacu pada rujukan yang memenuhi unsur kekinian, atau yang diterbitkan 10 (sepuluh) tahun terakhir kecuali teori utama, dan minimal 60% berasal dari sumber acuan primer.
13. Rujukan yang dipakai dalam badan naskah harus ada dalam daftar rujukan, begitu pula referensi yang tertulis dalam daftar rujukan harus digunakan dalam naskah.
14. Daftar rujukan disajikan mengikuti tata cara penulisan Harvard (*Harvard Style*) menggunakan manajemen referensi Mendeley, Endnote atau yang sejenis. Bila tidak menggunakan *software* manajemen referensi maka diurutkan sesuai alpabetis dan kronologis. Pada bagian akhir setiap referensi (terutama artikel jurnal) diberi tautan dengan *digital object identifier* (DOI) menggunakan *Crossref*.


9 772579 387004


9 772303 324008